منشورات الـ (نيويورك تايمز) الأكثر مبيعًا



مرشد تيد الرَّسمي لمخاطبة الجماهير

«ينبغي لكل من كانت لديه قصة يود حكايتها، أو جمهور يريد مخاطبته، قراءة هذا الكتاب» فوربس.

كريس أندرسون
رئيس مركز تيد

نقله إلى العربية
نور الدائم بابكر عبدالله

العبيكان Obeikan

أحاديث تيد

مرشد تيد الرَّسمي لمخاطبة الجماهير

تأليف

كريس أندرسون

رئيس مركز تيد

نقله إلى العربية

نور الدائم بابكر عبدالله



Original Title
TED TALKS
The Official TED Guide to Public Speaking
1st Edition
Author: Chris Anderson

ISBN-10: 0544634497
ISBN-13: 978-0544634497

Published by Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company
3 Park Avenue, 19th Floor, New York, New York-10016, U.S.A.
Arrangement with Brockman, Inc., 260 Fifth Avenue,
10th Floor, New York, New York-10001 U.S.A.

ⓒ شركة العبيكان للتعليم، 1439هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر
أندرسون، كريس
أحاديث تيد؟./ كريس أندرسون.- الرياض، 1439هـ
320 ص؛ 16.5 × 24سم.
ردمك: 6- 175-509-603-978
١- الإلقاء أ. العنوان
ديوي 815.4 1439/4139

الطبعة الأولى العربية
1439هـ/2018م

نشر وتوزيع العبيكان Obeikan
المملكة العربية السعودية - الرياض
طريق الملك فهد - مقابل برج المملكة
هاتف: 4808654 11 966+، فاكس: 4808095 11 966+
ص.ب: 67622 الرياض 11517
www.obeikanretail.com




للحصول على كتبنا الورقية






للحصول على كتبنا الصوتية









للحصول على كتبنا الالكترونية

أجهزة
amazon kindle



قائمة المحتويات



استلهم نزو أندرسون (1986 – 2010)

الحياة لحظة عابرة..

وتبقى الأفكار والإلهام والحب

افتتاحية

العصر الحديث للنَّار

الإضـاءة خافتـة فـي الـدَّار. ثمّـة امـرأة متعرِّقـة الرَّاحتيـن، سـاقاها ترتجفان قليـلًا، تخطـو إلـى الخـارج علـى خشـبة المسـرح، تسـفع وجهها بقعة ضـوء دائرية، يحـدِّق فيهـا (1,200) زوج مـن الأعيـن؛ الحضـور يثيـر أعصابهـا؛ هنـاك توتُّـرٌ واضـح فـي الغرفـة؛ وهـا هـي تهيئ حنجرتها، وتشـرع فـي الحديث.

إنَّ ما يحدث بعدئذٍ يكون مدهشًا حقًّا.

سـيبدأ الـ (1,200) عقـل مسـتقل داخـل رؤوس الـ (1,200) شـخص، الاشتغال بغرابـة. فـي البـدء تكون المزامنة؛ تعويذة السِّـحر التـي حبكتها المرأة، باتت تجرف الجميع، فيتشاركون اللَّحظة معًا؛ يضحكون سويًّا، ويتشاركون البكاء أيضًا. وبينما هم كذلك، يحدث شـيءٌ آخر؛ إذ استنسـخت تلك المعلومات الثَّرَّة، ذات القوالـب المشـفَّرة فـي الأعصـاب، لتسـري مـن عقـل تلك المـرأة بطريقة ما، ومـن ثـم تنتقـل إلـى الـ (1,200) عقل بين الحاضرين، وسـيبقى ذلك الأسـلوب في تلك العقول ما دامت على قيد الحياة، ولربَّما أثَّرت في سلوكهم لسنوات مستقبلًا.

فانطلقـت تلـك المـرأة تنسـج علـى المسـرح العجب العجاب؛ صحيـح أنه ليس فـي الأمـر سـحرٌ يؤثـر، إلَّا أن مهاراتهـا كانـت شـديدة التأثيـر، لدرجـة تفـوق إتيـان الشعوذة.

كلنا يدرك أنَّ النَّمل يتعرَّف سلوك بعضه بعضًا بتبادل مواد كيميائية خاصة، أودعها فيه الخالق. أمَّا نحن البشر، فنفعل ذلك بالوقوف أمام بعضنا، من خلال إنعام النَّظر في عيني بعضنا، التلويح بأيدينا وبإصدارنا أصوات غريبة من أفواهنا. حقًّا إنَّ طريقة تواصل الإنسان مع أخيه الإنسان، تُعَدُّ من عجائب الدنيا؛ فنحن نقوم بذلك يوميًّا دون وعي، ويتجلى الأمر في أبدع صورة عندما نكون على خشبة المسرح.

تكمن الغاية من هذا الكتاب، في توضيح كيفية تحصيل معجزة الخطاب الجماهيري الرَّصين، وتهيئتك لأدائه بدقَّة؛ إلَّا أنه ثمّة أمر واحد لا بد من الوقوف عنده في البداية.

لا توجد طريقة يتيمة مُثْلَى لإلقاء حديث عظيم شديد التأثير؛ فدنيا المعرفة شاسعة، والمدى شديد التباين بين نوع المتحدثين وجمهور المستمعين وأساليب إعداد الأحاديث؛ وعليه، من الرَّاجح أن تعود كل محاولة لتطبيق وصفة ما بنتائج عكسية؛ سرعان ما تكتشفها الجماهير، وتستشعر التلاعب بها.

والحق يقال، فحتى إن كانت هنالك صيغة ناجحة في لحظةٍ ما، فإنها لن تبقى كذلك لأمدٍ طويل؛ فمن متطلبات الحديث الرئيسة أن يكون وليد اللَّحظة المعنية؛ فنحن البشر لا نحب أن يظل القديم قديمًا؛ فإن بدا حديثك كثير الشبه بحديث سابق لك، فمن الرَّاجح أن يكون أثره ضئيلًا، فآخر ما نبتغيه أن يقوم كل واحدٍ منَّا بقول الشيء نفسه، أو تقليده.

فلا تحسبنّ النُّصح في هذا الكتاب يأتيك على شاكلة قواعد تصف لك طريقة واحدة لكي تتحدث، بل بالمقابل، ضع في حسبانك أنه سيعطيك مجموعة من الأدوات التي صُمِّمَت لتشجِّع التباين والاختلاف في الأسلوب؛ فما عليك إلا أن تستعين منها بالتي تناسبك، وتنسجم مع مناسبة الحديث الذي تضطلع به.

فهمتك الحقيقية الوحيدة عند التَّحدث، هي أن يكون لديك شيءٌ ذو قيمةٍ لتقوله، وأن تتحدث عنه أصالة بطريقتك الخاصة المتفرِّدة.

وقد تجد الأمر طبيعيًّا أكثر مما تتوقع؛ فالتَّحدث للجماهير من الفنون العتيقة، وقد تشعَّب عميقًا في عقولنا؛ إذ كشفت الأبحاث الأثرية التي تعود لمئات آلاف السنين، عن مواقع لحشد الجماهير، حيث كان أسلافنا يتحلّقون حول النَّار؛ ففي كل ثقافة على الأرض، كلَّما تطوّرت اللُّغة، تشارك الناس حكاياتهم، وآمالهم، وأحلامهم.

تخيَّل مشهدًا مماثلا. بعد حلول الظلام، وسمر المخيّم قد ألهبت ناره، وكُتل الحطب تتشقَّق وتضرم تحت سماء عامرة بالنجوم، ثم ينهض شيخٌ، فإذا بالأعين كلها تستدير وتنغلق على ذلك الوجه الحكيم المجعد الذي يشرق متلألئًا تحت ذلك الضوء الخفَّاق، وتبدأ الحكاية. وكلما تحدث الرَّاوي، سرح كل مستمع بخياله مع الأحداث التي يسردها، يستصحب ذلك الخيال، المشاعر نفسها التي انتابت أبطال القصّة.. تلك إذن عملية قويّة، شديدة العمق. إنها المحاذاة الحرفية في الوعي المشترك. لبرهة، يصبح المتشاركون في سمر المخيّم، يتصرفون كأنهم يمثلون شكل حياة واحدة. قد ينهضون معًا، يرقصون معًا ويترنّمون معًا أيضًا. وانطلاقًا من تلك الخلفيّة المشتركة، تنبع رغبة للعمل معًا، القرار بالخروج في رحلة إلى معركة، أو المساهمة في إنجاز بناء، أو الاحتفال معًا.

الشيء نفسه صحيحٌ اليوم؛ فبوصفك زعيمًا - أو مترافعًا- لحديث جماهيري، فإنه مفتاح لسبر العواطف وتوجيه دفَّة الإثارة، وتبادل المعارف والرؤى، والتَّبشير بحلمٍ مشترك.

والحق يُقال، اكتسبت الكلمة المنطوقة اليوم قوىً جديدة؛ فمخيّم سمرنا الآن هو العالم كله، والشكر هنا للشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، فَرُبَّ كلمة

واحدة، على خشبة المسرح الواحد نفسه، يشاهدها ملايين البشر في الوقت نفسه؛ تمامًا مثلما عظَّمت المطابع شأن المؤلفين والكُتَّاب، عظَّمت (الإنترنت) أثر المتحدثين بشكل يفوق الخيال؛ فهي تتيح لأي فردٍ أينما كان، سهولة الاتصال المباشر (ولرُّبما نتوقع خلال عقدٍ واحد أو نحوه، أن تصبح كل قرية في العالم متصلة بالشبكة العنكبوتية)، فتدعو أعظم أساتذة الدنيا إلى بيوت أهلها، ليتعلموا منهم مباشرة. فجأة، أصبح ذلك الفنّ القديم بمتناول جميع سكان المعمورة.

وقطعًا، كان طبيعيًّا أن تُذْكي هذه الثورة جذوة نهضة المخاطبات الجماهيرية؛ فقد عانى أكثرنا لسنوات من تلك المحاضرات الطويلة المملّة في الجامعات؛ الخُطب المطوَّلة في الكنائس أو- مع التحفظ- تلك الخطابات السياسية الرَّتيبة المكررة، فلم تعد الأمور على تلك الشاكلة.

صحيح، يمكن لحديثٍ أُحْكِمَ كما ينبغي، أن يُشْعِلَ قاعة، ويغيّر نظرة مستمعيها نحو العالم، وصحيح أيضًا، قد تفوق قوة الحديث الصائب أي شيءٍ مخطوطٍ كتابيًّا؛ فالكتابة تعطينا الكلمات؛ أمَّا الحديث، فيستصحب معه صندوق معدات جديدة متكامل، فحينما نحدِّق في عيني المتحدثة، نستمع إلى نبرات صوتها، نستشعر نقاط ضعفها ونباهتها وعاطفتها، نكون بذلك قد استفدنا من مهارات اللاوعي التي ظلَّت تُصقل عبر مئات آلاف السنوات.. تلك المهارات التي تستطيع أن تُصْعِقَ وتُمَكِّن وتُلْهِم.

بجانب هذا كله، بمقدورنا أن ننمّي تلك المهارات بطريقة يصعب على أسلافنا تَخيُّلها مطلقًا: القدرة على أن نظهر -في الحال، بدرجة وضوح عالية الجودة، رائعة الجمال- أي صورة يمكن للإنسان أن يصورها أو يتخيلها. والقدرة على حبْك المادة المعنية في شريط مصور (فيديو) أو موسيقى، والقدرة الآنية

عند الاستعانة بمحركات البحث، على سحب عتاد المعرفة الإنسانية برمته، لأيِّ شخصٍ لديه هاتف ذكي.

أمَّا الخبر الجيّد هنا: أن تلك المهارات يمكن تدريسها. أجل، الأمر الذي يعني أن ثمَّة قوة خارقة، بمقدور أي شخصٍ؛ شاب أو مسن، الاستفادة منها، تُدْعَى: محو أميَّة العرض؛ إذ نعيش في عصر لم يعد أنجع سبل إحداث أثرٍ فيه من خلال كتابة رسالة إلى ناشر، أو طباعة كتاب؛ بل أن تنهض واقفًا بكل بساطة وتقول شيئًا.. لأن كلتي الكلمات والعاطفة اللَّتين تبثان، بمقدورهما الآن أن ينتشرا عبر العالم بسرعة فائقة.

في القرن الحادي والعشرين، سوف تُدَرَّس محو أمية العرض في المدارس كافة. وفي الحقيقة، كانت تُعَدُّ قبل عهد الكتب، أحد أجزاء لبِّ العملية التربوية مطلقًا[1]؛ وإن كانت بمسمىً من الطراز القديم: البلاغة. فاليوم، في عصر الاتصال، يجب أن نعيد ذلك الفن النبيل إلى الحياة، ونجعله الضلع الرابع في العملية التربوية: القراءة، والكتابة، والحساب... والبلاغة.

إن لبّ المعنى لتلك الكلمة يعني ببساطة شديدة: (فنّ التَّحدث بفاعلية)؛ الأمر الذي يمثل هدف هذا الكتاب أساسًا.. أن نستعيد صياغة البلاغة لهذا العصر الحديث. لنضع نهجًا نسير عليه، انطلاقًا نحو محو أميّة العرض الجديدة.

وقد تعين تجربتنا في (تيد – TED) عبر السنوات القليلة الأخيرة، على تحديد الطريق الذي يجب أن نسلكه؛ فقد بدأ تيد بوصفه مؤتمرًا سنويًّا، يجمع بين (التَّقنية، الترفيه والتصميم – Technology, Entertainment, and Design)، ومن هنا جاءت التَّسمية (تيد – TED)، إلَّا أنَّ الدائرة اتسعت في السنوات الأخيرة، ليشمل أي موضوع يوافق رغبة الجماهير؛ إذ يسعى متحدثو تيد لجعل

---

(1) جنبًا إلى جنب مع علم الصرف والنحو، علم الحساب، علم الهندسة، علم الفلك وعلم الموسيقى.

أفكارهم مفهومة لدى الآخرين، من خارج مجالات تخصصاتهم، بتقديمهم أحاديث قصيرة، مُعَدَّة بعناية. ومن دواعي سرورنا، أن هذا النوع من الخطاب الجماهيري، قد حظي بإقبال مباشر، لدرجة أنه بحلول عام 2015، فاق عدد مشاهدي أحاديث تيد، البليون مشاهد سنويًّا.

اشتغل زملائي وأنا معهم على المئات من متحدثي تيد، في مسعىً لضبط دقّة رسائلهم وكيفية تقديمهم لها؛ فقد غيَّر هؤلاء الأشخاص المدهشون، طريقة نظرتنا للعالم. وعلى مدى العقد المنصرم، تداولنا بتأثرٍ شديد في أنفسنا، كيف تسنى لأولئك المتحدثين أن ينجزوا ما تصدّوا له، ونحن جلوسٌ بمقاعد الحظوة بالصف الأمامي، قد فُتِنّا وأُغضِبنا وعُلِّمْنا وأُلْهِمنا، وسنحت لنا الفرصة لنسألهم مباشرة، طلبًا للنصح لمعرفة الطريقة المثلى التي نُعِدُّ بها حديثًا مدهشًا ونلقيه؛ فالشكر لهم على روعتهم وإبداعهم، فقد تعلمنا عشرات الرؤى عن كيفية إنجاز أشياء استثنائية في دقائق معدودة.

بالطبع، جعل هذا الأمر كتابنا هذا، جهدًا تعاونيًّا؛ فهو نتاج التعاون مع أولئك المتحدثين، ومع زملائي الموهوبين، لاسيَّما كيلي ستوتزيل، وبرونو جيوساني وطوم ريللي؛ الذين أبلوا بلاءً حسنًا، وحشدوا لمناسبات تيد الرئيسة بمعيّتي، فكان لهم القدح المعلّى عبر سنوات، في رسم معالم أحاديث تيد ونمطه، ومن ثمَّ استجلاب الأصوات المعتبرة إلى منبرنا.

على صعيد آخر، وظَّفنا الحكمة الجماعية التراكمية من آلاف مناسبات تيدكس[1] التي تنظّم ذاتيًّا، فطالما أدهشنا محتواها، وأدخل السرور إلى أنفسنا، فعزَّز مداركنا؛ لِمَا للحديث الجماهيري من إمكانات.

---

(1) في تيدكس، يتقدم المنظِّمون المحليِّون للحصول على رخصة مجانية، تسمح لهم بتنظيم مناسبات في منطقتهم المعنية، شبيهة بمناسبات تيد، وهكذا يتم تنظيم بين ثمانية إلى تسعة مناسبات يوميًّا في مكان ما حول العالم.

وتكمن رسالة تيد في تعزيز انتشار الأفكار الرائعة التي لها قوة على التأثير، وليس مهمًّا أن يتحقق هذا من خلال ما يسمّى تيد، أو تيدكس، أو أيّ شكل من أشكال مخاطبة الجماهير؛ إذ نطير فرحًا حينما نسمع عن مؤتمرات قرَّر القائمون عليها انتهاج أسلوب أحاديث تيد، ففي نهاية المطاف لا يمكن امتلاك الأفكار؛ لأنها تتمتع بحياة خاصة. وعليه، نجدنا مسرورين اليوم لنعيش في عصر نهضة الخطاب الجماهيري أينما يحدث، وأيًّا يكن فاعله.

لهذا، لا يقتصر هدف هذا الكتاب على وصف كيفية إلقاء حديث تيد؛ بل يتعداه لغاية أوسع، تشمل دعم أي شكل من أشكال مخاطبة الجماهير من شأنه المساعدة في التوضيح، والإلهام، والإخبار والإقناع حيثما كان، وأثناء إدارة العمل، والتعليم أو على خشبة المسرح الجماهيري. أجل، فالعديد من أمثلة هذا الكتاب مستقاة من أحاديث تيد؛ غير أنَّ هذا لم يكن بسبب أنها الأمثلة الوحيدة التي اعتدنا عليها؛ فقد أفضت أحاديث تيد في السنوات الأخيرة إلى كثير من الإثارة، ونحسب أنها ما زالت تستطيع تقديم شيء للعالم الرَّحب، فيما يتعلق بالحديث الجماهيري؛ كما نرى أن المبادئ التي ترسيها، تُعَدُّ بمثابة الأساس المتين لمحو أُمِيَّة العرض على أوسع نطاق ممكن.

فقطعًا لن تجد نصائح محدَّدة عن تقديم نخب في حفل زفاف، أو إعلان عن مبيعات شركة ما، أو محاضرة جامعية؛ لكنك ستجد بالمقابل، الأدوات والرؤى التي قد تكون ذات فائدة لتلك المناسبات. وبالفعل، لكل شكلٍ من أشكال مخاطبة الجماهير.. وأكثر من ذلك، نأمل صادقين إقناعك بترسيخ فكرة لديك عن مخاطبة الجماهير بطريقة مختلفة.. فكرة مثيرة تُشكِّل دعمًا حقيقيًّا.

ها هي نار مخيمات سمر القدماء، قد أعطت نسلها نارًا من نوعٍ جديد؛ إنها نارٌ تنتشر من عقلٍ إلى آخر، ومن شاشةٍ إلى أخرى: لقد حلَّ أوان انطلاق الأفكار.

فهذا أمر مهمٌ جدًّا، إذ حدث كل عنصر ذي معنىً لتقدم الإنسان، فقط بسبب مشاطرة البشر الأفكار بعضهم مع بعضهم الآخر؛ ومن ثمّ تعاونهم لتحويل تلك الأفكار إلى واقع، فمنذ الأزمنة الأولى، حيث تجمَّع أسلافنا ليصرعوا حيوان الماموث، إلى أن خطا نيل آرمسترونج أولى خطواته على سطح القمر، ظلّ البشر يحوِّلون كلماتهم المنطوقة إلى إنجازات مشتركة مذهلة.

ونحن اليوم نحتاج إلى هذا الأمر أكثر من أي وقت مضى؛ فالأفكار التي بمقدورها معالجة مسائلنا الأكثر تعقيدًا، تظل دائمًا غير مرئية، بسبب افتقار الأشخاص الرائعين الذين يختزنونها في عقولهم للثِّقة أو الخبرة اللازمة لإشراك الغير بأفكارهم بفاعلية.. وتلك مأساة لا جدال، فحين أصبح بإمكان الفكرة الصائبة التي يتم تقديمها بطريقة مُثْلَى، الطيران حول العالم بسرعة الضوء، فتستنسخ صورًا في ملايين العقول؛ ثمَّة فائدة عظيمة لتصوُّر الكيفية التي نحسن بها إعداد تلك الأفكار لتأخذ طريقها.. من أجلك، من أجل المتحدث الذي ينتظرك، ومن أجل الباقين منَّا الذين يحتاجون إلى معرفة ما ينبغي أن تقوله.

فهل أنت مستعد؟

فلنذهب إذن لنوقد نارنا.

كريس أندرسون – فبراير 2016



الأساس



محو أميّة العرض

المهارة التي يمكنك صقلها

أنت متوتر، أليس كذلك؟

ليس ثمَّة شك أن ظهورك للجماهير على خشبة مسرح عام، واتجاه مئات أزواج العيون صوبك، أمر مخيف؛ أنت الذي كنت تفزع من فكرة النهوض في اجتماع الشركة لتقدم مشروعك؛ فما الذي سيحدث إن توتّرت وتعثرت كلماتك؟ ما الذي سيحدث إن نسيت تمامًا ما تريد قوله؟ ربما يخزيك ذلك! وقد يصبح مستقبلك المهني على المحك، و لربّما تصبح الفكرة التي تؤمن بها مدفونة في طي النسيان إلى الأبد!

تلك هي الأفكار التي تسهرك ليلًا.

لكن، هل تصدق؟ فعلى الأرجح أنّ كل شخصٍ قد جرّب الخوف من مخاطبة الجماهير. والحق يقال، كشفت الأبحاث التي تضمَّنت استباناتها السؤال عن أكبر المخاوف، أن (التحدُّث للجمهور) من أكثر الأشياء التي تثير الذُّعر والرعب، قبل الأفاعي والأماكن العالية - بل حتى قبل الموت نفسه.

فكيف يحدث ذلك يا ترى؟ إذ ليس ثمَّة عنكبوت سام يختبئ خلف مكبِّر الصوت، وليس ثمَّة خطر يهددك بالموت غرقًا عند اعتلائك المنصة، كما أن الحاضرين لن يهجموا عليك بالعصي.. فَلِمَ القلق إذن؟

السبب: وجود أشياء كثيرة على المحك - ليس فقط تلك التجربة المعنية في اللحظة الراهنة، بل تلك التي في سمعتنا على المدى الطويل؛ فما يعتقده الناس عنَّا أمر ذو شأنٍ عظيم، فما نحن في قرارة أنفسنا إلَّا حيوانات اجتماعية.. نلتمس تأثير بعضنا واحترامه ودعمه، وتعتمد سعادة مستقبلنا على هذه الحقائق لدرجة مدهشة؛ لاستشعارنا أن ما يحدث على خشبة المسرح العام، سيؤثر ماديًّا على تلك القيم الاجتماعية إلى الأفضل أو الأسوأ، ومع هذا بإمكان أصحاب العقول السليمة، استغلال الخوف بوصفه مكسبًا رائعًا.. قد يصبح بمثابة القائد الذي يقنعهم لكي يتهيئوا جيدًا للحديث.

وهذا هو عين ما حدث بالضبط حينما قدمت مونيكا لوينسكي إلى تيد؛ ففي حساباتها، لا يمكن أن تكون المخاطر أعلى مهما يكن، فقد ظلَّت منذ سبعة عشر عامًا، عرضة للخزي الاجتماعي بما لا يخطر على البال، لدرجة دمرتها تمامًا تقريبًا. والآن، ها هي تحاول العودة لحياة اجتماعية مكشوفة، لتستعيد قصتها.

لكنها ليست متحدثة جماهيرية متمرسة، وكانت تدرك تمامًا أن النتيجة ستكون كارثية، إن هي خلطت الأمور، فأخبرتني قائلة:

«متوترة! أحسبها كلمة لطيفة لتوصيف ما شعرتُ به؛ فهو أشبه بـ ... الخوف الذي يقطِّع الأحشاء؛ مسامير الرُّعب؛ القلق الكهربائي، لدرجة إنه إذا تسنى لنا استغلال التيّار الذي سرى في أعصابي في ذلك الصباح، أحسب أنّ أزمة الطاقة تكون قد حُلَّتْ، فلم أكن فقط أخطو للصعود على مسرحٍ أمام حشدٍ من المحترمين الرائعين، بل كان الأمر موثَّقًا على أشرطة تسجيل، مع احتمال

كبير للبث الجماهيري من منبر شهير مشهود. لقد انتابتني أصداء الصدمة العالقة لسنوات؛ لأنني أصبحت موضع الاستخفاف الجماهيري، ولأنني ابتليتُ بفقدان الأمان، لم أكن لأنتمي إلى مسرح تيد؛ فتلك هي تجربة الأحاسيس الداخلية التي خضت معركتي ضدّها».

ومع هذا كله، ها هي مونيكا قد وجدت طريقة للسيطرة على تلك المخاوف؛ إذ استعملت تقنياتٍ مدهشة، سوف أشارككم إيَّاها في الفصل الخامس عشر، ويكفي القول هنا إنها نجحت، فاحتفى المشاهدون بحديثها عند المناسبة، وتصاعد عددهم ليبلغ المليون مشاهد في بضعة أيامٍ، وتفاعل معها كثيرون عبر (الإنترنت)، لدرجة أنها دفعت بعضهم ليعتذر لها على الملأ، كما فعلت الكاتبة الحقوقية إريكا جونق، التي تُعَدُّ أحد منتقديها من قديم.

من جهة أخرى، كانت زوجتي، جاكلين نوفوقراتز، تلك السيدة الرائعة، مسكونة أيضًا بالخوف من الحديث أمام الجماهير؛ ففي العشرينيات من عمرها، كان مشهد مكبر الصوت والأعين التي تشاهدها في المدرسة والكلية، يخيفها كثيرًا، لدرجة تسبب لها الوهن؛ إلَّا أنها أدركت جيِّدًا أن تقدمها في عملها فيما يتعلق بمحاربة الفقر، رهين بقدرتها على إقناع الآخرين، وهكذا حملت نفسها للقيام بهذا الدور، وها هي أحاديثها تسجل اليوم أرقامًا قياسية سنوية، إضافة لما تحظى به من حفاوة مشهودة على الدوام.

والحق يقال: حيثما تولي وجهك، تسمع حكايات لأشخاص كانوا يتهيّبون الحديث أمام العامة، إلَّا أنهم وجدوا في النهاية طريقهم لتجاوز المشكلة ليصبحوا على ما يرام، من إلينور روزفلت، إلى وارن بافيت، فالأميرة ديانا التي كان الجميع يعرفها بـ (دي الخجولة)؛ إذ كانت تكره التحدث للعامة، غير أنها وجدت طريقها للتحدث خارج إطار المناسبات الرَّسمية، فاستطاعت التعبير عن نفسها بشكل مدهش، فهام العالم بحبها.

قد تكون النتيجة مذهلة إن حصلت أنت على حق التحدث يومًا ما؛ فدونك ذلك الحديث الذي ألقاه المستثمر إيلون ماسك، أمام موظفي شركة سبيس إكس في الثاني من أغسطس عام 2008.

لم يكن ماسك معروفًا بأنه من المتحدثين الجماهيريين المفوَّهين، ومع هذا شكَّلت كلماته ذلك اليوم نقطة تحول مهمة لشركته؛ فقد حدث أن عانت شركة سبيس إكس حالتي فشل إطلاق صاروخي، وكان ذلك هو يوم الإطلاق الثالث، فأدرك الجميع أن الفشل هذه المرة، قد يضطر الشركة إلى إغلاق أبوابها.. انطلق الصاروخ الذي عرف بـ *(الفالكون)* من المنصة، غير أنه سقط بعيدًا بمجرد اجتياز المرحلة الأولى لرحلته، فحدثت الكارثة: انفجرت مركبة الفضاء، وتحطمت آلية جمع المعلومات في أشرطة مصورة، فتجمهر ثلاث مئة وخمسون موظفًا، وكما وصفهم دوللي سينغ؛ مدير تطوير المواهب بالشركة، أصبح المزاج مثقلًا بالإحباط. هنا في تلك اللحظة الحاسمة، تقدَّم ماسك لمخاطبتهم؛ مؤكدًا لهم إدراكه لصعوبة المهمة؛ مضيفًا أنه مهما حدث، فقد أنجزوا بالفعل حتى ذلك اليوم شيئًا لم يتسنَّ إلا للقليل من الأمم، ناهيك عن شركات؛ إذ تمكنوا من إكمال المرحلة الأولى للإطلاق بنجاح، وأرسلوا مركبة فضائية للفضاء الخارجي، فاستردوا أنفاسهم، واستعادوا رباطة جأشهم، ثم عادوا لمواصلة عملهم. فيما يأتي وصف لقوة الأثر البلاغي الذي تركه حديث سينغ في نفس مستمعيه:

ثم قال إيلون، بكل ما لديه من ثباتٍ وقوة بعدما كان مستيقظًا لأكثر من عشرين ساعة، حتى تلك اللحظة: (من جانبي أنا، لن أستسلم أبدًا، وأعني ما أقول). وأحسب أن معظمنا قد رافقه إثر ذلك حتى بوابات الجحيم، حاملين زيت التشميس؛ فقد كان ذلك العرض الأكثر إثارة للقيادة فيما شهدت؛ ففي غضون لحظات، تحولت طاقة كل من كان موجودًا في المبنى من الشعور

بالإحباط والهزيمة، إلى دويٍّ صاعق من الإصرار؛ إذ بدأ الناس يركزون على المضيِّ قدمًا، بدلًا من الالتفات للوراء.

تلك هي قوة أثر حديث واحد. وصحيح.. قد لا تكون في موضع القيادة في منظمة ما، ومع هذا يظل الحديث قادرًا على فتح أبواب جديدة، أو تغيير مسار مهني.

من ناحية ثانية، أخبرنا متحدثو تيد بحكايات عجيبة غريبة عن أثر أحاديثهم. أجل.. فأحيانًا تكون هنالك عروض لتأليف كتاب أو إنتاج فيلم، أو أموال لقاء التحدُّث، أو عروض تفوق الوصف لدعم مالي؛ غير أن القصص الأكثر جاذبية، هي تلك التي عن أفكار مضت قدمًا في طريق النجاح، وحياة كثيرين التي تغيرت؛ فقد حدث أن قدَّمت إيمي كودي حديثًا حظي بجماهيرية حاشدة، تناول مدى قدرة تغيير لغة الجسد في ترسيخ مستوى الثقة في النفس، فوصلتها أكثر من خمسة عشر ألف رسالة من مختلف أنحاء العالم، يؤكد لها أصحابها فيها، مدى الدعم الذي وجدوه نتيجة حكمتها تلك.

أمَّا الحديث الملهم للمخترع الملاوي الشاب ويليام كامكوامبا ابن الرابعة عشرة، عن بناء طاحونة هوائية في قريته، فقد كان الشرارة التي أوقدت سلسلة من الأحداث، أفضت إلى قبوله في برنامج دراسة الهندسة بكلية دارتماوث.

يوم أوشك تيد على الموت

هذه قصة عشتها من واقع حياتي: عند بداية اضطلاعي بقيادة تيد في نهاية عام 2001، ترنَّحتُ على شفا انهيار الشركة التي أمضيت خمس عشرة سنة في تأسيسها، خشية التعرض لفشل جماهيري آخر هائل؛ فقد كنت أناضل بكل ما أوتيت من قدرة وسعة حيلة، لكي أقنع مجتمع تيد ليساندوا رؤيتي حوله، وخفتُ أن أخفق في ذلك، ثمّ عاد تيد من جديد، فأصبح مؤتمرًا سنويًّا في

كاليفورنيا، يمتلكه ويستضيفه معماريٌّ صاحب شخصيَّة مؤثرة، يدعى ريتشارد صول ويرمان، كان حضوره الطاغي يذكي كل مناحي المؤتمر، الذي يحضره نحو ثمان مئة شخصًا سنويًّا؛ كان معظمهم يرى أن تيد لن تقوم له قائمة إذا غادره ويرمان، علمًا أن مؤتمر تيد لشهر فبراير من عام 2002، كان الأخير لعهد إدارة ويرمان، وكانت لديَّ فرصة وحيدة فقط لكي أقنع مرتادي تيد أن المؤتمر سوف يستمر على ما يرام، ولم يسبق لي أن أدرت مؤتمرًا من قبل. وعلى كل حال، حتى مع جهودي القصوى لأشهر عدة في التسويق للحدث الذي سينعقد العام التالي، لم يسجّل لي أكثر من سبعين شخصًا فقط للحضور.

في وقت مبكر من صبيحة ذلك اليوم الأخير لانعقاد المؤتمر، كان لديَّ خمس عشرة دقيقة فقط لتسوية أموري، وها هو الآن ما تتطلعون لمعرفته عني: أنا بطبيعتي لست متحدثًا بارعًا؛ إذ أردِّد كثيرًا أثناء حديثي: *مممم.. تعلمون*، وقد أتوقف عند منتصف جملة ما، محاولًا إيجاد الكلمة المناسبة لأواصل حديثي. وقد أبدو جادًّا أكثر من اللازم، معسول الكلام خياليًّا. وما لديَّ من حس الفكاهة البريطاني الملتوي، لا يحظى بمشاركة الآخرين على الدوام.

بلغ مني التوتر مبلغه وأنا أترقب تلك اللحظة.. *كنت* شديد القلق من فكرة أن أبدو كالأخرق على المسرح؛ لدرجة أنني لم أُهيئ نفسي كما ينبغي للوقوف، فلم أجد مناصًا من دحرجة كرسي من خلف المسرح لأجلس عليه، ثم أشرع في الحديث.

عندما أعود بذاكرتي الآن إلى تلك اللحظة المهيبة، أجدني أكاد أتجمد خوفًا. فإن كان لي انتقادها اليوم، أجد أنه ثمَّة مئة شيء لا بد من تغييرها، بدءًا بالقميص الأبيض المتغضن، قصير الكم، الذي ارتديته في ذلك اليوم، وثم... كنت قد أعددت بعناية ما أود قوله، وعرفت أن من بين الجمهور على الأقل محبطين، يحسبون أنه لن تقوم لـ (تيد) قائمة بعد اليوم، فإن استطعت

أن أسوق لأولئك الداعمين سببًا يثير حماستهم، ربَّما غيروا بوصلة الأمور لما ننشده، فبسبب الانهيار الذي مُنِيَت به شركات (الإنترنت) مؤخرًا، عانى كثير من الحاضرين خسائر في أعمالهم، أكثر مما عانيت أنا، فلربَّما استطعت التواصل معهم بهذه الطريقة.

وهكذا اندفعت في الحديث من أعماق قلبي، بكل ما استطعت أن أستدعيه من صراحة وقناعات.. أخبرت الناس أنني قد عانيت فشلًا ذريعًا في أعمالي؛ لدرجة جعلتني أحسب نفسي من أولي الخسران المبين، فلم أجد وسيلة للمحافظة على سلامة عقلي، إلَّا بالغوص عميقًا في عالم الأفكار، وهكذا أصبح تيد يعني العالم كله عندي؛ إذ كان هو الملاذ الوحيد الذي تتلاقى فيه الأفكار من كل فن، ولهذا كان لزامًا عليَّ بذل كل ما في وسعي للمحافظة على قيمه، ومهما يكن من أمر، فقد وفَّر لنا المؤتمر كل هذا الإلهام والتعلم؛ فحريٌّ بنا إذن ألَّا ندعه يموت... ألسنا قادرين؟

أوه، ثم كسرت التوتُّر بحكاية ملفقة عن مدام فرنسا ديجول، وكيفية مفاجأتها الضيوف في أثناء حفل عشاء دبلوماسي بالتعبير عن رغبتها في المعاشرة؛ قائلًا: لدينا في إنجلترا أيضًا تلك الرغبة، مع أننا ننطق تلك الكلمة (سعادة)، ثم أتى تيد بسعادة أصيلة على أثري.

ولذهولي التام، فعند نهاية الحديث، نهض جيف بيزوس؛ رئيس أمازون الذي كان جالسًا وسط الحاضرين، وطفق يصفق، فتبعه جميع من كان في الصالة، وكأنما كل مجتمع تيد قد قرَّر في ثوان معدودة، أنهم سوف يتعاونون مع هذا العهد الجديد لتيد، مع كل ما حدث. وخلال استراحة الستين دقيقة التي تلت ذلك، التزم مئتا شخص تقريبًا، بشراء تذاكر دخولهم لمؤتمر السنة المقبلة، ضامنين بذلك نجاحه.

فإن خاب حديث الخمس عشرة دقيقة تلك، لقضى تيد نحبه، قبل أربع سنوات من بداية نشر أول حديث على (الإنترنت)، ولما تسنت لك قراءة هذا الكتاب.

وعليه، سوف أشرح في الفصل التالي، السبب الذي جعل ذلك الحديث مؤثرًا، مع ما كان فيه من حماقة، ففي ذلك رؤية يمكن تطبيقها في كل حديث.

فليس مهمًّا اليوم مدى الثقة التي قد تكون لديك لتمكنك من القدرة على التحدث إلى الجماهير، فثمَّة أشياء عديدة يمكنك فعلها للتحايل على ذلك. وعلى كل حال، ليس الأمر هبة تُمْنَح مع الولادة لقلة من المحظوظين؛ إذ يتعلق بمدىً واسع من المهارات؛ فهنالك مئات الطرق لتقدم حديثًا، وبمقدور كل واحد منَّا إيجاد الطريقة التي تناسبه، وتعلُّم المهارات الضرورية لإتقانها كما ينبغي.

فتىً بقلب أسد

خرجت قبل سنتين اثنتين بصحبة كيلي ستوتزيل، مديرة محتوى تيد، في رحلة حول العالم بحثًا عن مواهب التحدُّث ومهاراته، فالتقينا في نيروبي بكينيا ريتشارد تورير؛ فتى قبيلة الماساي، ابن الثانية عشرة، الذي خرج باختراع مدهش؛ كانت قبيلته تربي الأبقار، وكان أكبر التحديات التي واجهتهم، حمايتها أثناء الليل من هجمات الأسود، وقد لاحظ ريتشارد أن إضرام النار ليلًا فشل في ردع الأسود. في حين ينجح الأمر مع التلويح بكشاف والتجوال حول المنطقة، فبدا له أن الأسود تخشى الأضواء المتحركة! وبطريقة ما، تعلّم ريتشارد الإلكترونيات حينما كان يعبث بالقطع التي ينتزعها من مذياع أبويه، فاستغل تلك المعرفة في ابتكار منظومة من الأضواء التي تضيء وتنطفئ على التوالي، محدثة إحساسًا بالحركة. استعمل في عملها قطعًا كانت متناثرة في الفناء هنا وهناك، من الألواح الشمسية، إلى بطاريات السيارات، فصندوق لوحة الدراجة

البخارية، وسرعان ما توقفت هجمات الأسود بمجرد نجاحه في تأليف تلك السلسلة من الأضواء، فانتشرت أنباء اختراعه، ورغب فيه أهل القرى الأخرى المجاورة. وبدلًا من البحث عن الأسود لقتلها كما كان يحدث في السابق، قاموا بتركيب (أنوار الأسد) على طريقة ريتشارد، فَسُرَّ كلٌّ من أهل القرى ونشطاء البيئة، وحماة الأسود، بتلك الفكرة.

كان إنجازًا مثيرًا.. لكن للوهلة الأولى، من المؤكد أن ريتشارد لم يكن بطبيعة الحال من متحدثي تيد؛ فقد وقف متكئًا على زاوية الغرفة خجلًا شاحبًا متألمًا؛ يتحدث بلغة إنجليزية ركيكة، باذلًا قصارى جهده لكي يصف اختراعه بحديث متماسك. وعليه، من الصعب تخيله واقفًا في كاليفورنيا أمام ألف وأربع مئة شخص، جنبًا إلى جنب مع سيرجي برين و بيل جيتس.

على كل حال، لأن قصته كانت حقًّا مثيرة، سعينا جاهدين لدعوة ريتشارد للحضور، والتحدُّث في مناسبات تيد، فعملنا معه في الشهور التي سبقت المؤتمر لإعداد قصته بحثًا عن نقطة انطلاق صحيحة، ومن ثم تطوير توالٍ سرديٍّ طبيعي؛ فبسبب اختراعه، فاز ريتشارد بمنحة دراسية في واحدة من أفضل مدارس كينيا، حيث توافرت له الفرصة لكي يتدرب على التحدُّث إلى جمهور تيد لمرات عدة أمام حضور مباشر، مما ساعده على تعزيز الثقة في نفسه، لدرجة مكَّنته من ظهور شخصيته.

وها هو ريتشارد يصعد الطائرة للمرة الأولى في حياته، قاصدًا لونق بيتش بكاليفورنيا، وحالما خطا في رواق مسرح تيد، بدا متوترًا، غير أن ذلك جعله أكثر توافقًا؛ فعندما تحدَّث ريتشارد، تعلق الناس بكل كلمة قالها، وكل ابتسامةٍ ارتسمت على شفتيه، فتفاعل معه الحاضرون واندمجوا مع حديثه، وحينما انتهى، وقفوا يصفِّقون له بحرارة شديدة.

قد تحفِّزنا حكاية ريتشارد هذه جميعًا للإيمان بقدرتنا على تقديم حديث متزن. وعلى كل حال، ليس الهدف أن تصير مثل وينستون تشرشل أو نيلسون مانديلا؛ بل أن تعبِّر عن نفسك فتكون أنت، فإن كنت عالمًا، فابقَ كذلك، ولا تحاول أن تكون ناشطًا، وإن كنت فنانًا، فابق أيضًا كما أنت، ولا تحاول أن تصير أكاديميًّا، أمَّا إن كنت شخصًا عاديًّا فحسب، فلا تحاول أن تقلّد أسلوبًا فكريًّا أكبر منك، فقط كن ذات نفسك؛ إذ لا يتحتّم عليك أن توقف الجموع على أقدامها بخطبةٍ مدوِّية، فقد يغنيك تجاذبك أطراف الحديث مع الآخرين، ويقوم مقام الخطب الرَّنانة أيضًا. وفي الحقيقة، يعد هذا أكثر جدوىً للسواد الأعظم من الحضور، فإن كنت تجيد التحدث إلى مجموعة من الأصدقاء على العشاء، فأنت قطعًا تعرف ما ينبغي عن الحديث الجماهيري.

على صعيد آخر، أتاحت لنا التِّقنية خيارات جديدة؛ إذ نعيش في عصرٍ لم تعد فيه القدرة على التحدث إلى آلاف الأشخاص، شرطًا لتحقيق أثر بالغ، فيمكنك التحدث فقط من خلال آلة تصوير الأشرطة (الفيديو)، ومن ثم يتكفَّل الإنترنت بالبقية.

من جهة أخرى، لم يعد محو أُمِيَّة العرض إضافة اختيارية لدى القلة، بل هي مهارة أساسية في القرن الحادي والعشرين؛ فهي السبيل الأكثر أثرًا للتعريف بنفسك للآخرين وبما تهتم به، فإن استطعت تعلُّمها، تكون قد عزَّزت ثقتك بنفسك؛ وأكثر من هذا: قد يدهشك الأثر الإيجابي الذي تحدثه في نجاحك في الحياة، بصرف النّظر عن الطريقة التي تختارها لوصف ذلك.

فإن أنت التزمت أن تكون ذات نفسك أصالة، أكون حينئذٍ على يقين تام بأنك ستصبح قادرًا على الاستفادة من الفن القديم الذي يوجد متجذِّرًا في أعماقنا.. وبكل بساطة، ما عليك إلَّا استجماع الشجاعة اللازمة لتبدأ.



استدعاء الفكرة

الهدية في كل حديث عظيم

في مارس من عام 2015، صعدت عالمة تُدعى صوفي سكوت، تعد واحدة من أكبر الباحثين على مستوى العالم في مسألة الضحك، خشبة مسرح تيد، وخلال دقيقتين فقط من صعودها، انفجر الحضور كلهم في ضحكٍ متصل؛ إذ شغَّلت شريطًا مصورًا لأناس يضحكون، مشيرة إلى غرابة تلك الظاهرة قائلة، وهي تُدْخل الشريط: (إنه لأشبه شيء بالنداء على الحيوانات من الحديث).

كان حديثها سبع عشرة دقيقة من البهجة الخالصة، وعندما انتهت، اجتاحت كل فرد من الحضور فرحة غامرة دافئة، من تلك التجربة العميقة السعيدة. إلَّا أن ثمَّة شيئًا آخر: لم يَعُدْ أيّ واحدٍ منَّا مترعًا بالفكرة نفسها عن الضحك بعدئذٍ؛ فالفكرة الأساسية لدى صوفي عن الضحك - تكمن في قدرته التصاعدية على تحويل الضغط الاجتماعي إلى متعة، وقد نجحت على كل حال بطريقة ما، على إقحام فكرتها تلك في رؤوسنا، فأصبحت اليوم أنظر بعينين جديدتين لتلك الظاهرة كلَّما رأيت مجموعة من الناس منهمكة في الضحك. أجل، تجتاحني السعادة، وتعتريني رغبة عارمة في الانضمام إليهم، وأجد في الوقت نفسه ترابطًا اجتماعيًّا، وظاهرة طبيعية قديمة غريبة تسري، تجعل الأمر برُمَّتِه يبدو لي أكثر عجبًا.

أجل، منحتني صوفي هديَّة، لا تنحصر فقط في السعادة التي تغمرني وأنا أستمع إليها، بل تعدتها إلى فكرة ستصبح جزءًا مني ما حييت[1].

وعليه، أقترح أن تصبح هدية صوفي مجازًا جميلًا يمكن تطبيقه على أي حديث؛ *إذ تكمن رسالتك المهمة الأولى متحدِّثًا، في أخذ شيء يعنيك كثيرًا، ومن ثم تعيد صياغته في عقول مستمعيك، ولنتفق على تسمية ذلك الشيء (فكرة)..* تشكيل عقلي يمكن للناس التمسك به، استصحابه، تثمينه، ولربَّما بطريقة ما، التغيير بموجبه.

ذلك إذن هو السبب الأساسي بعينه، الذي يجعل الكلام المخيف الذي كنت بصدد إلقائه، فعَّالًا؛ فكما شرحت آنفًا، كان لديَّ خمس عشرة دقيقة فقط لإقناع مجتمع تيد لدعم العهد الجديد بقيادتي، وصحيح أن ثمَّة أشياء كثيرة كانت غير صحيحة في ذلك الخطاب، غير أنه نجح في واحدة من وجهاته الرئيسة: غرس فكرة في أذهان أولئك المستمعين؛ مفادها أن تيد ليس حكرًا على مؤسسه، إذ يكمن تَفَرُّده في أنه مكان لاجتماع الناس من المشارب كلها، ليفهم بعضُهم بعضَهم الآخر. وتلاقي الأفكار هذا وامتزاجها، لا شك أنه أمر يهم العالم بأسره، ولهذا كان المؤتمر غير ربحي، يتم انعقاده ثقة بالمصلحة العامة، فكان مستقبله من أجل الجميع.

وقد غيَّرت هذه الفكرة الطريقة التي ظنّها الحاضرون عن تحوُّل تيد، فلم تكن مغادرة المؤسس تهم أحدًا. بل الذي يهم حقًّا: المحافظة على طريقة خاصة لتبادل المعرفة.

---

(1) بالطبع، قد تظهر أبحاث مستقبلية تؤيد فكرة صوفي سكوت هذه، وتصقلها أو تعارضها. وهكذا، تظل الأفكار دومًا مؤقتة، غير أنه بمجرد تَشَكُّل الفكرة في عقلنا، لا أحد يستطيع انتزاعها منَّا دون موافقتنا.

ابدأ مع الفكرة

على صعيد آخر، تكمن الفكرة الأساسية من هذا الكتاب، في أن يصبح بمقدور كل شخص لديه فكرة جديرة بالمشاركة مع الآخرين، مخاطبتهم بشكل مؤثِّر؛ إذ ليس الشيء الوحيد المهم للتحدث أمام الجماهير هو الثقة، أو الشخصية اللاَّفتة، أو نعومة الحديث وطلاوته فحسب، بل المهم حقًّا، أن يكون لديك شيء يستحق أن يُقَال.

صحيح، إنني استعمل كلمة (فكرة) بشكلٍ موسَّعٍ هنا؛ غير إنه يجب ألَّا تصبح فتحًا علميًّا، أو اختراعًا عبقريًّا، أو نظرية تشريعية معقّدة؛ إذ يمكن أن تكون ببساطة: (كيف يتسنى ذلك). أو رؤية إنسان يشرحها بقوة القصّة، أو شكلًا جميلًا ذا معنىً، أو حدثًا تمنيت حدوثه مستقبلًا، أو قل ربَّما مجرد تذكيرٍ بما هو أكثر أهمية في الحياة.

أجل، الفكرة هي أي شيء بمقدوره تغيير الكيفية التي يرى بها الناس العالم، فإن استطعت سحر لُبّ الناس بفكرة آسرة، تكون قد أتيت بالعجب العجاب، ومنحتهم هديّة لا تُقَدَّر بثمن؛ ففي واقع الأمر، ثمَّة قطعة صغيرة منك، قد أصبحت جزءًا أساسيًّا في تكوينهم.

فهل يا ترى لديك أفكار تستحق فعلًا أن يحتشد حاضرون كثر لسماعها؟ تبدو إجابتنا عن هذا السؤال من السوء بمكان؛ إذ يبدو أن العديد من المتحدثين، لاسيَّما الذكور، يعشقون سماع صوتهم، ويسعدهم الحديث لساعات، دون مشاركة الآخرين بأي شيءٍ ذي قيمة حقيقية. لكن بالمقابل، ثمَّة متحدثون كثر، خاصة الإناث، اللائي يقللن بشدةٍ من شأن قيمة عملهن، وتعليمهن ورؤاهن.

فإن اقتنيت هذا الكتاب فقط، لأنك تعشق فكرة التبختر على المسرح لتصبح أحد نجوم تيد، فتأسر الحاضرين بشخصيتك المؤثرة، فأرجو أن تضعه

الآن جانبًا، وتذهب بدلًا عن ذلك، للعمل على شيء جدير بالمشاركة مع الآخرين، فالأسلوب دون الجوهرة شيء مرعب.

صحيح، قد يكون لديك الكثير في داخلك، مما يستحق المشاركة مع الآخرين، أكثر مما تعرفه أنت عن نفسك؛ فليس عليك اختراع (أنوار الأسد)[1]، فقد كنت تعيش حياتك التي تخصك وحدك دون غيرك، وخبرت تجارب لم يعرفها غيرك، يمكنك استخلاص رؤىً منها تستحق المشاركة بكل جدارة؛ فما عليك إلَّا تحديد الأنسب من بينها.

فهل تشعر بالضغط حيال هذا؟ ربَّما تكون لديك مسائل دراسية؛ أو قد تكون في حاجة إلى تقديم نتائج بحثك في اجتماعٍ مصغَّر؛ أو ربَّما كانت لديك فرصة للتحدث إلى أعضاء نادي الروتاري[2] المحلي عن مؤسستك، محاولًا الحصول على دعمهم؛ وربَّما انتابك شعور بأنك لم تفعل شيئًا يستحق أن تتحدث عنه، فأنت لم تخترع شيئًا، لاسيَّما أنك لست مبدعًا، وليس لديك أي أفكار رائعة عن المستقبل؛ بل حتى إنك لست متأكدًا من وجود أي شيءٍ لديك يمكنك التفاعل معه بشغف زائد.

لا بأس، أتفق معك قلبًا وقالبًا أن تلك نقطة انطلاق عسيرة؛ فمعظم الأحاديث تتطلب تمهيدًا بشيء عميق المعنى والدلالة، حتى تكون أهلًا لكي يمنحك المستمعون وقتهم، وصحيح، نظريًّا ربَّما يكون أفضل شيء تستطيع فعله الآن هو مواصلة رحلتك، بحثًا عن شيء يثير فضولك حقًّا للتأمل والتعمق فيه، فالتقط هذا الكتاب مرة أخرى بعد بضع سنوات.

---

(1) أنوار الأسد: إشارة لحكاية فتى قبيلة الماساي التي سبق الحديث عنها. المترجم.

(2) نادي الروتاري: أحد أندية منظمة الروتاري الدولية، وهي منظمة دولية لرجال الأعمال وأصحاب المهن الحرَّة، أنشأها محامٍ أمريكي، يُدعى بوول هاريس عام 1905؛ بهدف خدمة المجتمع وتعزيز الصداقة الدولية، وتقديم المنح التعليمية لمحتاجيها. سميت هكذا (الروتاري)، وتعني (الدَّوَّار) أو (الدَّوَراني)؛ لأن اجتماعاتها الأولى كانت تعقد بالتناوب أو التعاقب في مكاتب الأعضاء. المترجم.

لكن قبل أن تخلص إلى تلك الخاتمة، يجدر بك التأكد من أن تقييمك لذاتك كان دقيقًا، فربَّما كانت تعوزك الثقة بالنفس فقط، وثمَّة معضلة هنا: فأنت كنت على الدوام ذاتك، ولطالما كنت ترى نفسك من الداخل. وربَّما تكون غير قادر على رؤية تلك الملاحظات التي يأخذها الآخرون عليك كما تبدو لهم، وقد تحتاج إلى تشخيصها لمناقشات شفَّافة مع أولئك الذين يعرفونك حق المعرفة، فمؤكد أنهم يعرفون بعض أشياء عنك، أكثر مما تعرف أنت عن نفسك.

وعلى كل حال، ثمَّة شيء واحد تملكه أنت وحدك، لا يتسنى لأحد غيرك في الدنيا: تجارب حياتك الذاتية التي تعيشها بنفسك؛ فقد تكون بالأمس مثلًا رأيتَ سلسلة من الأشياء، وخبرت طائفة من المشاعر.. فتلك إذن تجربة متفردة؛ فأنت الشخص الوحيد بين سبعة بلايين نسمة على وجه البسيطة الذي عاش تلك التجربة بالضبط؛ وعليه... هل تستطيع فعل شيء استنادًا إلى تلك التجربة المتفرِّدة؟ فقد ولدت العديد من أفضل الأحاديث من رحم حكاية شخصية ودرسٍ بسيط مستفاد منها، فهل ثمَّة مفاجأة هنا؟ ربَّما تكون رأيت طفلين يلعبان في المتنزَّه مثلًا، أو أجريت حوارًا مع شخص مشرَّد يعيش هائمًا على وجهه؛ فهل ترى ثمَّة ما يثير فضول الآخرين في ما رأيته أنت هنا؟ فإن لم تُوَفَّق، فهل يمكنك أن تتخيل قضاء الأسابيع القليلة المقبلة في التجوال بعينين مفتوحتين، قد تقعان أثناء رحلتك المتميزة على ما يمكن أن يثير اهتمام الآخرين، ويحقق مصلحتهم؟

يعشق الناس القصص، وبمقدور أي فرد أن يتعلم الكيفية التي تمكِّنه من حكاية قصة طريفة؛ وحتى إن كان الدرس الذي تتضمنه القصة مألوفًا، فلا بأس بذلك - فنحن بشر! نحتاج للتذكير دومًا! فثمَّة سبب وجيه جعل مختلف الأديان تقيم خُطَبًا أسبوعية تعيد علينا الأشياء نفسها كل حين، وإن اختلفت صيغتها؛ إذ تختبئ الفكرة المهمّة مغلفة في القصة الآنية التي قد تكون ملائمة لحديث عظيم، إن تمَّ إلقاؤها بطريقة صحيحة.

عُدْ بذاكرتك قليلًا متأملًا إنجازاتك خلال السنوات الثلاثة أو الأربعة الأخيرة؛ هل يوجد حقًّا شيء متميز فيها؟ ما آخر شيء بينها استطاع إثارة إعجابك؟ أو إثارة حفيظتك؟ ما الأشياء التي تشعر بالفخر في إنجازها؟ متى كانت آخر مرة حاورت فيها شخصًا، فعقَّب على حديثك قائلًا: (هذا ممتع حقًّا)؟ ما الفكرة التي تحب انتشارها أكثر من غيرها بين الآخرين، إن كنت تملك عصا سحرية؟

لا تسويف بعد اليوم

لا شك أن فرصة التحدُّث للجماهير قد تكون حافزًا يمكن استغلاله للغوص عميقًا في موضوع ما، ولا شك أيضًا أن كلنا يعاني- لدرجة قد تزيد أو تقل- بعض أشكال التسويف أو التكاسل؛ فلدينا هنا الكثير مما نود الخوض فيه ابتداءً؛ لكن كما تعلمون، يعج (الإنترنت) بكثير من الأشياء التي تؤدي لتشتيت الذهن؛ فقد تُشَكِّل الفرصة للتحدث الجماهيري القوة الدَّافعة التي تنقصك للاضطلاع بمشروع بحث غاية في الأهمية، فبمقدور كل من لديه حاسوب أو هاتف ذكي، معرفة أخبار العالم كله، وما عليك إذن إلَّا التَّنقيب لترى ما يتبدى لك.

في الواقع، تشكل الأسئلة نفسها التي تطرحها عند قيامك ببحثك، الطبعة التجريبية الأولى لحديثك. ما أكثر الأمور أهميّة؟ كيف أصبحت ذات علاقة بعضها ببعضها الآخر؟ كيف يمكن شرحها بسهولة؟ ما المعضلات التي لم يضع الناس بعد يدهم على إجابات شافية عنها؟ ما مواطن الجدل الرئيسة؟ وهكذا، يمكنك استغلال رحلتك الذاتية للاستكشاف، لتقترح لحظات المواءمة الأساسية لحديثك.

وعليه، إن كنت تحسب أن لديك شيئًا، لكنك لم تكن متأكدًا أنك تعرف ما ينبغي عنه، فلماذا لا تستغل فرصة حديثك الجماهيري بوصفها حافزًا لمعرفة

ما ينقصك؟ ففي كل مرة تشعر بفتور انتباهك، تذكَّر مشهد وقوفك على المنصَّة أمام مئات الأعين التي تحدِّق صوبك.. فهكذا تكون قد دخلت في الساعة التالية لبذل الجهد!

في عام 2015، أجرينا تجربة في رئاسة تيد، فمنحنا كل فردٍ من أعضاء الفريق، يوم عطلة إضافيًّا أسبوعًا بعد آخر، ليكرِّسه في دراسة شيء ما؛ أطلقنا عليها اسم أرْبِعاءات التَّعَلُّم؛ تكمن فكرته في ضرورة ممارسة ما ندعو إليه، من خلال تشجيع كل فرد من أعضاء الفريق لقضاء وقت يتعلم فيه شيئًا جديدًا عمَّا يثير شغفه، ما دامت المؤسسة ملتزمة بالتعلم مدى الحياة. أما كيف نجحنا في الحيلولة دون أن يتحول ذلك اليوم إلى يوم كسل وخمول وجلوس أمام شاشة التلفاز، فثمَّة لسعة في نهاية المطاف: على كل شخص الالتزام بتقديم خطاب تيد أمام بقية الزملاء بالمؤسسة خلال وقت ما من السَّنة، يتحدث فيه عمَّا تعلمه، ما يعني أنه بوسعنا الاستفادة من معارف بعضنا بعضًا، كما شكَّل ذلك أيضًا لحظة حاسمة، وفَّرت الدافع للناس للاضطلاع بالمهمة، فتعلموا حقًّا.

أمّا أنت، فأحسب أنك لستَ في حاجة إلى أربعاءات التَّعَلُّم لكي يكون لديك الباعث نفسه؛ فكل فرصة للتحدث مع مجموعة تحظى باحترامك، قد توفر لك ما تحتاجه من حافز لكي تفرغ ما بجعبتك، وتشتغل بشيء تتفرد به دون غيرك. بعبارة أخرى، أنت لست في حاجة لكي تمتلك المعرفة التَّامة في رأسك اليوم؛ فانتهز تلك الفرصة لتكون سببًا لاستكشافها.

أمَّا إن كنت ما تزال تجد نفسك متخبطًا، بعد كل هذا، فربَّما تكون على صواب، وقد ينبغي عليك عندئذٍ أن تصرف النَّظر عن عرض التحدث، فربَّما أسديت إلى نفسك- وإليهم في الوقت نفسه- معروفًا. وعلى الأرجح، قد ينتهي بك الأمر للظَّفر بشيء بوسعك أنت.. أنت فقط، مشاركته مع الآخرين.. شيء تعجبك رؤيته حقًّا يخرج للعالم، فيصبح محط أنظاره.

سأفترض في معظم الصفحات التالية من هذا الكتاب، أن لديك شيئًا تودُّ التحدث عنه، إن كانت عاطفة مدى الحياة، أو موضوعًا تتوق للغوص في أعماقه، أو مشروع عمل تود تقديمه. وعليه، سأركز في الفصول التالية على الكيفية، وليس على الماهية، غير أننا سنعود في الفصل الأخير للماهية؛ لأنني على يقين تام بأن لكل واحد منَّا شيئًا مهمًّا يمكنه مشاركته مع الآخرين، بل ينبغي عليه ذلك.

التأثير المدهش للُغة

حسنًا، لنقل إن لديك شيئًا ذا معنىً لتقوله، بهدف إعادة تشكيل فكرتك الأساسية في أذهان مستمعيك، فكيف يتسنى لك ذلك إذن؟

ينبغي ألَّا نقلل من شأن التحدي في هذا الأمر، فإن تخيلنا بطريقة ما الكيفية التي بدت بها تلك الفكرة عن الضحك داخل عقل صوفي سكوت، ربَّما وجدنا أنها قد تضمَّنت ملايين الخلايا العصبية التي تداخلت بين بعضها بعضًا بطريقة معقدة، بشكل يفوق الخيال، مجسدة نموذجًا قد يكون مشتملًا بطريقة ما على صور لأشخاص كادوا ينفجروا من الضحك، إضافة لما يصدر عنهم من أصوات، ومفهوم الغرض التصاعدي، وما يعنيه هذا كله لتخفيف الضغط والإجهاد وغيره، فكيف تتسنى لك إذن إعادة تشكيل كل تلك المنظومة في أذهان مجموعة من الغرباء في غضون دقائق معدودة؟

أجل، لقد طوَّر الإنسان تقنية تجعل ذلك ممكنًا، تُعرف بـ (اللُّغة).. تجعل عقلك يعمل أشياء خيالية.

فتخيَّل معي الآن فيلًا، خرطومه مطليٌّ باللون الأحمر الفاقع، يلوّح به جيئة وذهابًا، تزامنًا مع خطوات متعثرة لببغاء برتقالي ضخم، يتراقص على رأس الفيل، مردِّدًا في صراخ مرَّة تلو أخرى: (هيَّا نرقص رقصة الفَنْدانغو!)[1].

(1) الفَنْدانغو: رقصة إسبانية، وقيل إنها رقصة أمريكية - إسبانية. المترجم.

عجبًا! ها أنت قد شكّلت للتّو في ذهنك صورة لشيءٍ لم يحدث في التاريخ، ما عدا في ذهني أنا وأذهان أولئك الذين يقرؤون الجملة الأخيرة تلك. قد تفعل جملة واحدة فقط ذلك؛ فالأمر يعتمد عليك، وعلى المستمع، بحيث تكون لديكم مجموعة من المفاهيم المتوافرة سلفًا. إذ يجب أن تكونا مدركين لماهية كل من الفيل والببغاء، وما المفاهيم التي يدل عليها كل من اللون الأحمر والبرتقالي، إضافة إلى ضرورة إدراككم للمعاني التي تدل عليها الألفاظ: (مطلي، يرقص وبالتزامن مع).. فقد حفّزتك تلك الجملة لربط هذه المفاهيم في أسلوب جديد من نوعه.

فلو إنني بدأت، بدلًا عن ذلك، قائلًا: «*تخيَّل معي أحد أفراد عائلات أفيال الغابات الأفريقية، له خرطوم مطلي بلون بانتون (032) وحدة، يقوم بحركات غير منتظمة...*» فمن المرجّح أنك لن تستطع تكوين تلك الصورة، مع أنها تعني المقصد نفسه، لكن بصيغة أخرى أكثر تحديدًا[1].

إذن فإن سحر اللُّغة يعمل فقط في المدى الذي تكون فيه مشتركة بين المتحدث والمستمع؛ فذلك هو السِّر الذي يمكِّنك من تحقيق المعجزة بإعادة تشكيل فكرتك في ذهن شخص آخر؛ إذ بإمكانك فقط استعمال الأدوات التي تتوافر لسامعيك أيضًا، فإن ابتدرت الحديث بلغتك، ومفاهيمك، وافتراضاتك وقيَمك فحسب، فسوف تفشل لا محالة، ولهذا جدير بك أن تبدأ بما لديهم هم، فمن خلال تلك الأرضية المشتركة، يبدؤون إعادة تشكيل فكرتك في أذهانهم.

من جهته، أجرى د. يوري حسُّون، في جامعة برينستون، بحثًا رائدًا في محاولة لمعرفة كيفية عمل هذه الآلية؛ إذ بالإمكان تحديد الوقت الحقيقي الذي

---

(1) البانتون: كل لون يتم تكوينه بخلط لونين أو أكثر من الألوان الأربعة الرئيسة المعروفة (الأصفر، الأزرق، الأحمر والأسود)، ويكون عادة متدرجًا من اللون الفاتح إلى اللون الغامق؛ وهو معروف في مجالي الطباعة وصناعة المنسوجات. المترجم.

يستغرقه نشاط العقل المعقد، الذي يرتبط بتشكيل مفهوم أو استذكار حكاية. فكل ما يتطلبه الأمر، تقنية تعرف بـ (تخطيط الرَّنين المغناطيسي الوظيفي)، الذي يعرف اختصارًا بـ (FMRI).

ففي إحدى تجاربه التي أجراها عام 2015، وضع د.حسُّون مجموعة من المتطوعين في أجهزة الرَّنين المغناطيسي الوظيفي هذه، ثم عرض عليهم فيلمًا مدته خمسون دقيقة يحكي قصةً ما، وفي أثناء إخضاعهم للتجربة مع القصة، تم تسجيل أنماط استجاباتهم الذهنية، فوجد أن معظم تلك الأنماط التي تم تسجيلها، مشتركة بين السَّواد الأعظم من المتطوعين؛ موفرة بذلك دليلًا ماديًّا راسخًا على صحة نتائج التجربة التي تم إخضاعهم لها، ومن ثم طلب إلى المتطوعين تسجيل ما يستطيع كل منهم تذكُّره من أحداث الفيلم، فكانت النتيجة أن معظم ما تم تسجيله من أحداث، جاء مشتملًا على تفاصيل دقيقة، لم تزد مدة أطولها على عشرين دقيقة. والآن، وهذا هو الجانب المدهش، قام د. حسُّون بتشغيل تلك التسجيلات لمجموعة أخرى من المتطوعين ممن لم يسبق لهم مشاهدة الفيلم، ثم سجَّلوا بدورهم ما علق في أذهانهم من أحداث بعد خضوعهم لتجربة الرَّنين المغناطيسي الوظيفي؛ فجاءت النتائج التي أظهرتها عقول المجموعة الثانية من المتطوعين، الذين استمعوا للتسجيلات الصوتية التي أخذت مما استقته مجموعة المتطوعين الأولى فقط، متطابقة مع النتائج التي أظهرتها عقول المتطوعين الأولى، كأنهم قد شاهدوا الفيلم مثلهم تمامًا، ويمكن القول بصيغة أخرى: استحضرت قدرة اللُّغة التجارب العقلية نفسها التي عاشها الآخرون في أثناء مشاهدتهم فيلمًا.

وقطعًا، يشكل هذا دليلًا مذهلًا على فاعلية اللُّغة وقوة تأثيرها؛ التي بإمكان كل متحدث جماهيري توظيفها لخدمته بما يحقق غايته.

أجل، للكلمات شأن عظيم

يسعى بعض مدربي التَّحدث الجماهيري لتقليل شأن أهمية اللُّغة، وقد يستندون في حجتهم لبحث البروفيسور ألبرت ميهرابيان، الذي نشره عام 1967، يزعم فيه أن (7%) فقط من التأثير الاتصالي يرجع للّغة، بينما يعزى (38%) لنبرة الصوت، في حين تعود نسبة الـ (55%) المتبقية من التأثير في التواصل، لعامل لغة الجسد، الأمر الذي دعا المدربين للتركيز أكثر على تنمية أسلوب للتحدث من خلال ترسيخ الثقة وحضور الشخصية المؤثرة... إلخ، دون انزعاج كثير فيما يتعلق بشأن المفردات.

لكن للأسف الشديد، يُعَدُّ هذا تفسيرًا غير صحيح تمامًا لما توصل إليه البروفيسور ميهرابيان في بحثه الذي أشير إليه آنفًا؛ فقد سخَّر تجاربه بشكل أساسي لمعرفة كيفية التواصل العاطفي؛ فاختبر مثلًا ما يمكن أن يحدث حينما يقول شخص ما، بنبرة غاضبة أو بلغة جسد تنطوي على التهديد: (هذا رائع)، فمن المؤكد أنه في مثل تلك المواقف لا يكون للكلمات كثير اعتبار، إذن ليس من الرُّشد أن يجري هذا على سائر الكلام (حتى إنّ ميهرابيان مستاءٌ كثيرًا بسبب إساءة فهم مقصده، لدرجة أنه ثبَّت في موقعه على (الإنترنت)، فقرة التماسٍ بالخط العريض، يهيب فيها بالناس الكف عن تلك الممارسة).

أجل، التواصل العاطفي مهم، ولأجل هذا المنحى من الحديث، كان لنبرة صوت الشخص المتحدِّث ولغة جسده شأن عظيم؛ نستعرضه بالتفصيل في فصول لاحقة، غير أن جوهر الحديث يعتمد بالضرورة على الكلمات؛ فهي التي تروي القصة، وتُبلور الفكرة، وتحرِّر المعنى، وتقيم القضية المعقولة أو توفر الدَّعوة المقنعة لتصبح أفعالًا. وعليه، حين يقول أحدهم إن لغة الجسد مهمة أكثر من المفردات في الحديث الجماهيري، فاعلم أنه قد جانب الصواب في

تفسير العلم. (أو على سبيل الدعابة، يمكنك أن تطلب إليه إعادة الفكرة التي يتحدث عنها بإيحاءات جسدية خالصة!).

سوف نخصص معظم النصف الأول من هذا الكتاب، للتنقيب عن السُّبل الكفيلة بدعم اللغة لكي تحقق سحرها وتفردها، وتؤكد قدرتنا على نقل الأفكار بهذه الطريقة، أهمية تحدُّث الناس إلى بعضهم، فهكذا تتكون رؤيتنا للعالم وتتشكل؛ إذ إن أفكارنا هي التي تحدِّد ماهية كينونتنا، وباستطاعة المتحدثين الذين عرفوا كيف ينشرون أفكارهم في أذهان الآخرين، تحقيق نتائج لا حصر لها.

الرِّحلة

ثمَّة مجاز طريف آخر للحديث الرائع الذي يُعَدُّ رحلة يقوم بها المتحدث والمستمع معًا. كما وصفها المُتحدِّث تيرني ثايز:

«شأن كل الأفلام أو الكتب الجيدة، نجد أن الحديث الرائع ناقل، فنحن نحب بطبيعتنا المغامرات، ونسافر لأماكن جديدة مع دليل عارف، إن لم يكن مخادعًا، يطلعنا على أشياء لم نكن أبدًا نعلم بوجودها، ويحرضنا للخروج زحفًا عبر نوافذ بيوتنا إلى عوالم غريبة، ويزودنا بعدسات جديدة نرى من خلالها الأشياء الطبيعيّة بطريقة غير طبيعية... فيدخل البهجة إلى نفوسنا، ويستحوذ على أجزاء عدة من عقولنا في الوقت نفسه. لهذا كله، تجدني أحاول دومًا صياغة أحاديثي كمن يشرع في رحلة».

تبدو أهمية هذا المجاز في توضيحه بشكل جلي للسبب الذي يجعل المتحدث، كأي دليل رحلات، يتحتم عليه أن يبدأ دائمًا حيث يوجد السامعون، كما يوضح أيضًا ضرورة شد انتباههم لمتابعة ما يقدم إليهم من حديث.

وبصرف النَّظر عن طبيعة تلك الرحلة، إن كانت استكشافية أو بغرض التوضيح أو الإقناع بشيء ما، فالمحصلة النهائية تكمن في جلب المستمعين إلى مكان جديد بديع.. وفي هذا وحده هدية أيضًا.

وأيضًا، بصرف النَّظر عمَّا تعتمده من مقاربة، يظل تركيزك على ما تنوي إلقاءه على آذان مستمعيك، هو القاعدة المتينة التي تؤسس عليها حديثك.





مزالق شائعة

أربعة أساليب للحديث، لا بد من تفاديها

ثمَّة طرق لا حصر لها لصياغة حديث رائع مؤثِّر، لكن في البدء لا بد من مراعاة بعض نصائح ضرورية للأمان.؛ فهنالك أساليب مزعجة للحديث، وخطيرة على سمعة المتحدث وعلى مصلحة المستمعين في الوقت نفسه.. إليك في ما يأي أربعة منها، ينبغي عليك تجنُّبها مهما كان الثَّمن:

مبيعات الملاعب

قد يحدث أن يعكس بعض المتحدثين المسار إلى الخلف تمامًا، فأولئك يخططون لكي يأخذوا، لا أن يعطوا؛ فمنذ سنوات عدِّة، جاء إلى تيد مؤلف ومستشار أعمال شهير، كنت أتحرَّق شوقًا لسماع طريقة عرضه لكيفية التفكير خارج الصندوق، غير أنه أفزعني بدلًا من ذلك، إذ بدأ يتحدث عن مجموعة أعمال بدا أنها حقَّقت نجاحًا وتقدمًا مطَّردًا نتيجة نشاطها وما اتخذته من مبادرات وما راهنت عليه، أما على ماذا راهن أصحاب تلك الأعمال التي نجحت، فقد استعانوا جميعًا بخدماته الاستشارية!.

بعد خمس دقائق فقط من ذلك، ثارت حفيظة المستمعين، وضقت أنا ذرعًا، فنهضت مقاطعًا حديثه، واتجهت أنظار الجميع نحوي، فتصبَّبت عرقًا؛ كان مكبر الصوت مفتوحًا، وكان بإمكان الجميع سماع كل شيء:

أنا: *لدي رجاءٌ هنا، ربَّما استطعت أن تخبرنا بالنوع الحقيقي للتفكير الذي توصي به، نريد أن نعرف الطريقة التي تنجح بها حقًّا، فنتقدم بطلبنا للحجز. أما والأمر كذلك، فما أراك إلَّا تبث دعاية للتسويق لنفسك. (تصفيق غاضب، لحظة صمت محرجة).*

المتحدث: *إذا كان الأمر يتطلب ثلاثة أيام لسبر غورها، فكيف لي أن أخبرك بكل ما يتعلق بها خلال خمس عشرة ثانية فقط؟ إن هدفي هو أن أخبرك بأن تلك الأشياء يمكنها أن تنجح، فأحفزك للخوض في أعماقها.*

أنا: *نصدق كلامك في أنها ستنجح، لاسيَّما أنك نجم لامع في هذا المجال! فأورد لنا نموذجًا، أو حتى استفزَّنا بخمس عشرة دقيقة منه.. رجاءً!*

حينئذٍ، هتف المستمعون، فلم يعد للمتحدث من خيار. ومن أجل تلطيف الجو وراحة الجميع، بدأ أخيرًا يشاركنا شيئًا مما لديه من الحكمة التي يمكننا الانتفاع بها.

وهنا تكمن المفارقة، فهذه اللَّهفة للتَّحدث لن تخدم حتى مصلحة المتحدث نفسه، وقطعًا سوف أُصَابُ بالذهول إن هو تمكَّن من الحصول حتى على حجز واحد من بين الحاضرين، وإن فعل، فسوف يفقد مثل ذلك الشخص احترام الآخرين من المستمعين. ومن نافلة القول، إننا لم نبث ذلك الحديث من خلال (الإنترنت).

بالطبع، السمعة هي كل شيء، فأنت تحتاج إلى ترسيخ سمعتك بوصفك شخصًا كريمًا، تقدم شيئًا رائعًا لمستمعيك.. لا ذلك الشخص المُمِل الذي يُروِّج لنفسه، فمن المحبط أن تصبح منبوذًا، لاسيَّما حينما تتوقع شيئًا آخر.

قد تحدث زلَّات إعلانية بمكر أكثر؛ كعرض غلاف كتاب من خلال شريحة، أو إيجاز مقتضب عن الوضع المتدني لتمويل المؤسسة التي يعمل بها المتحدث،

ففـي سياق مـا ينبغـي أن يكـون حديثًا عظيمًا، عليك النأي بنفسـك بعيدًا عن مثل هـذه الصغائـر. (وبالطبـع، إن طُلِبَ إليـك الحديث بالتحديـد عن الكتـاب المعنـي أو عـن المؤسسـة المعنيـة، فذلـك شـأن آخـر).. ومـع هـذا، فأنـت تخاطـر باقتحام خطر محدق، ولهذا السـبب نتحمس هنـا في تيد كثيرًا لثني عزم المتحدثين عن فعل تلك الأشياء؛ فالمبـدأ الأساسـي هـو أن تتذكـر دومًـا أن مهمـة المتحدِّث هي أن يُعْطِـي المسـتمعين.. لا أن يأخـذ منهـم. (حتـى في مجال الأعمال، حيث يرتكز عملـك أساسًـا علـى الدعايـة للمبيعـات، يجـب أن يكـون هدفـك أيضًـا أن تُعْطِـي؛ فعادة يضـع العاملون في مجال البيـع الأكثر تأثيرًا، أنفسَهم في مكان المسـتمعين، ومـن ثمَّ يتخيلـون الطريقـة المثلى لتلبيـة احتياجاتهم). فالنـاس لا يأتون لحضور المؤتمرات من أجل حديث يُبَاع لهم، وحالما يدركوا أن تلك هـي غايتك، ينفضوا مـن حولـك؛ لضمـان سـلامة مـا يـرد إلـى بريدهـم الإلكتروني. الحال هنـا أشـبه ما يكون باسـتجابتك لتنـاول القهوة مع صديقة، لتكتشـف لاحقًا هول الفاجعة: كل ما كانـت ترمـي إليـه، هـو إقنـاعك بوهم الاسـتثمارات السـياحية، من خلال ما يعرف بـ (مشـاركة الوقت)؛ فسـاعتها، سـتنفد بجلدك أيضًـا عند أول سـانحة تتاح لك.

لا يمكـن الجـزم بتحديـد الخـط الفاصـل بيـن مشـاركة فكـرة مـا وعـرض الخدمـات، لكـن المبـدأ حاسـم: أعْـطِ.. لا تأخـذ، وهنـا بيـت القصيـد، إذ إن الكـرم يسـتدعي الاسـتجابة؛ فعندمـا تحدَّث المحامي الناشـط في منظمة حقوق الإنسـان، برايـان ستيفنسـون فـي تيـد، كانـت منظمتـه فـي حاجة ماسـة إلـى مليون دولار، لمواصلة جهوده في قضية مهمة أمام المحكمة العليا بالولايات الأمريكية المتحـدة، ومـع هـذا لـم يذكـر برايـان هـذا الأمـر إطلاقًـا أثنـاء حديثـه، بل حوَّل موضـوع الحديث إلـى مـا نعتقـده كلُّنـا عن طبيعة الظلم في أمريكا، ملهمًا الجميع من خلال الحكايات، الرؤى والفكاهة، فوقف الجميع عند نهاية حديثه في الوقت نفسـه كأنهم شـخص واحد، وارتجَّت القاعة بحرارة التصفيق لدقائق عدة، فهل

لك أن تتخيل ما حدث بعد ذلك؟ غادر بريان المؤتمر بمساهمات من الحضور تجاوزت الـ (1,3) مليون دولار.

تناثُر الأفكار

في المرة الأولى التي نظَّمتُ فيها تيد، ابتدر أحد المتحدثين قائلاً: «*بينما كنت أقود سيارتي قادمًا إليكم، محتارًا في ما يمكن أن أقوله لكم...*». تبع ذلك قائمة مبعثرة من الملاحظات حول ما يمكن أن يحمله المستقبل، فليس ثمَّة ما يسيء، أو يستحيل فهمه. وبالمقابل، ليس ثمَّة قوىً سحرية لحجج معينة، أو مفاجآت، أو لحظات ندم، ولم يكن هناك من يتقدم بطلب لحجز الخدمة. صفَّق الحضور بلطف.. لكن في الحقيقة، لم يتعلم أحد شيئًا.

فاهتجت غضبًا، ثمَّة شيء وحيد كان ناقصًا؛ لكن، هل يدفع ذلك يا ترى للتباهي والاعتزاز؟ إنه لأمر مشين؛ فهو كمن يقول للحاضرين إن وقتهم ليس مهمًّا، وإن المناسبة ليست مهمَّة.

بالطبع، هنالك أحاديث عديدة تشبه هذا، وقد يبدو المتحدث كمن يسخر من نفسه، حين يتوهم أن شرحه المرتبك لفكرته اللامعة سيخلب لبَّ الحاضرين. فتذكَّر أن هنالك (800) شخصًا، خصصوا (15) دقيقة من يومهم للاستماع إليك؛ فلا تجعلها هباءً منثورًا بكل بساطة هكذا؛ فالأمر تمامًا كما عبَّر زميلي برونو فيوساني: «*حينما يجلس الناس في قاعة للاستماع لمتحدثة، فإنهم يمنحونها شيئًا ذا قيمة حقيقية، شيئًا لا يمكن استعادته بعد منحه: بضع دقائق من وقتهم الثمين وانتباههم. وعليه، ينبغي عليها استغلال ذلك الوقت على أفضل نحوٍ ممكن*».

وعليه، إن كنت تسعى لكي تقدم للناس فكرة رائعة متميزة، فلا بد لك أولًا من قضاء بعض الوقت في تجهيزها وتهيئتها كما ينبغي، فالتخريف ليس خيارًا لائقًا.

وعنـد انصرافـه، قـدَّم ذلـك المتحـدث، صاحـب الأفـكار المبعثـرة، هديـة رديئـة لـ (تيـد)، ومـن ذلك الوقت طفقنـا نضاعف الجهد فـي تحضير المتحدث، قبل صعوده خشبة المسـرح.

سأم المؤسسات

تبقـى المؤسسـة مكانًـا رائعًـا فـي نظـر أولئـك الذيـن يعملـون فيهـا؛ وبالمقابل مُمِلَّة إلـى أقصـى حدٍّ في نظر معظم الأشـخاص غيرهم.. للأسـف الشـديد، لكن تلك هـي الحقيقـة؛ فكل حديث تـم تدبيجـه عـن التاريـخ الاسـتثنائي لشـركتك أو مؤسسـتك غيـر الحكوميـة أو معملـك، وتلـك الطريقـة المعقَّدة الشَّـيِّقة التي أُسِّسَ بهـا هـذا أو ذاك، وتلـك الصـورة الذهنيـة الرائعـة الخلّابـة عـن الفريـق الموهـوب الـذي تعمـل معـه، وذلـك النجـاح منقطـع النَّظيـر الـذي تحققـه منتجاتكـم.. هـذه الأشـياء كلهـا، سـتدخل المسـتمعين في سِـنَةٍ من النوم مع السـطر الأول. وصحيح، قـد يكـون الحديـث فـي مثـل هـذه الأشـياء محبَّـذًا لـك أنـت ولأعضـاء فريـق عملك، إلَّا أنَّنـا -للأسـف الشـديد- لا نعمـل هنالـك، وعلـى كل حـال، أحسـب أن كل شـيء سـوف يتغير، إن جعلت تركيزك منصبًّا على طبيعة العمل الذي تضطلع به، وقوة تأثيـر الأفـكار التـي ترفـده.. وليس على المؤسسـة نفسـها أو منتجاتها.

قد يكون الأمر أصعب مما يبدو عليه الحال؛ ففي معظم الأحيان يكون رؤسـاء المؤسسات هم أنفسهم المتحدثين باسمها أيضًا، ولهذا تسيطر عليهم دومًا عقلية البيع، معتقدين أن الواجب يحتِّم عليهم أن يكونوا مصدر فخر واعتزاز لفريق العمل الـذي يكـدح بجـد مـن حولهـم، ولأن العمـل الـذي يـودون التحدث عنـه قد حدث في مؤسستهم، فقد يكون التركيز على الأعمال التنظيمية هو السبيل الأمثل لوصفه.

«سبق أن أعددنـا عـام 2005، إدارة جديـدة في دالاس فـي مبنـى هذا المكتب (عرضت هنـا شـريحة لبـرج زجاجـي)، بهدف إيجاد وسيلة لتقليل تكلفة الطاقة لدينا، فكلَّفت نائب المدير؛ هانك بوريهام، للاضطلاع بـهذه المهمة...» ياه.

قارن التصريح السابق بالآتي: «*سبق أن اكتشفنا عام 2005، أمرًا مثيرًا للعجب، أدركنا من خلاله إمكانية تقليل تكاليف استهلاك مكتب متوسط المساحة من الطاقة، بنسبة 60%، دونما فاقد يُذكر في الإنتاجية. فاسمحوا لي أن أشارككم الآن كيف...*».

من هنا، يُلاحظ أن إحدى الصيغتين تجلب منفعة؛ فيما الأخرى تبدِّدها، وإحداهما تُعَدُّ أيضًا هدية؛ فيما الأخرى مترعة بالكسل وحب الذَّات.

الإلهام

لا أكتم القارئ الكريم سِرًّا، فقد تردَّدت كثيرًا في إيراد هذا المثل، غير أنني أعتقد أنه لزامًا عليَّ أن أفعل.

لنتَّفق أولًا حول هذا: يُعَدُّ الإلهام واحدًا من أكثر الأشياء تأثيرًا على الإطلاق، التي يتركها حديث ما في النَّفْس؛ إذ يثير أداء المتحدث وكلماته مشاعرك، فتمتلئ نفسك بالإحساس بالقدرة، وتتملكك الدهشة، فتتوق للخروج لتصبح شخصًا أفضل. فطبيعة الإلهام العميق تلك، التي اتصفت بها العديد من الأحاديث، هي التي كانت بمثابة الوقود الحيوي لتقدم تيد وتطوره ونجاحه، والحق يقال: هذا هو السبب الأساسي الذي جرَّني إلى تيد؛. فأنا شديد الإيمان بقوة الإلهام، إن الذي أشعل فتيل نجاحات (تيد) وتطوره، هو تلك الطبيعة الإلهامية العميقة للعديد من الأحاديث، لكنها قوة ينبغي إدارتها بحذر شديد.

عندما تفرغ متحدثة بارعة من حديثها، وينهض الجميع واقفًا على قدميه مصفِّقًا، فتلك لحظة مثيرة بحق لكل من بالقاعة، فالمستمعون مأخوذون بما استمعوا إليه؛ أما المتحدثة، فيكاد شعورها بالامتنان والعرفان لا يُوصَف. (كانت واحدة من أكثر اللَّحظات حرجًا على الإطلاق لدينا في تيد، حينما غادرت متحدثة المنصة إثر تصفيق فاتر، ثم همست لصديقتها عند الكواليس:

(لم ينهض أحد). بالطبع، التعليق مفهوم، لكن لسوء الحظ، كان مكبر الصوت ما يزال مفتوحًا؛ فوصلت نبرة الألم في صوتها آذان الجميع).

سواء أقرّوا بذلك أم لم يقروا به، يحلم كثير من المتحدثين أمام الجمهور بأن يحظوا بالتحية والهتاف كلّما غادروا المنصة، تتبعها شاشات مترعة بتغريدات تأييدًا لبراعتهم وحسن صنيعهم، وهنا مربط الفرس؛ فقد تجر النزعة المفرطة لنيل الحفاوة، المتحدثين البارعين المُلْهِمين لاقتراف السيئات، فربَّما أقدموا على تقليد متحدثين مبدعين آخرين... غير أن ذلك يكون في الشكل فقط، وقد تكون النتيجة فظيعة: السعي حثيثًا خلف كل حيلة في الكتاب، بغرض التأثير في الحاضرين فكريًّا وعاطفيًّا.

من جانب آخر، شهد تيد خلال السنوات القليلة الماضية، نموذجًا مزعجًا كهذا[1]. وصلنا من مواطن أمريكي في الأربعينيات من عمره، كان أحد كبار معجبي تيد، شريط مصوَّر (فيديو)، به تجربة أداء آسرة، راجيًا السماح له بتقديم حديثه الخاص؛ كانت فرضية حديثه مطابقة تمامًا للفكرة الرئيسة التي كنَّا نركز عليها في تلك السنة، وجاء بتزكية قويّة، لهذا قرَّرنا السماح له بالظهور في البرنامج.

كانت أولى لحظات حديثه واعدة، إذ كانت شخصيّته حاضرة بقوة، شعَّ حضورها في المستمعين، فاستهل حديثه بتعليقات مسلِّية، مع شريط مصوَّر (فيديو) منتج بدهاء، ومواد عرض أخَّاذة، فبدا كأنه قد تأمل كل أحاديث تيد بدقة متناهية، مستقيًا أفضل ما فيها لحديثه الخاص. وحيث كنت جالسًا أراقب، كنت آمل أن نفوز بالضربة القاضية.

غير أنني بعدئذٍ... بدأت أشعر بشيءٍ من الغثيان؛ فثمَّة شيء ليس على ما يرام.. اتضح أن صاحبنا يعشق الظهور على المسرح إلى حد الوله، فظلَّ يصمت للحظة بين الفينة والأخرى، مشرئبًا لتصفيق الحضور واستحسانهم

---

(1) حتى لا أبدو قاسيًا، غيَّرت زوجًا من التفاصيل.

لحديثه أو تفاعلهم معه وضحكاتهم، وكلَّما عثر على ضالته، قطع حديثه ليشكرهم بلطف ينم عن ذوق رفيع، ثم بدأ يحشر تعليقات مرتجلة بهدف التسلية؛ وصحيح بدا واضحًا أنها أعجبته هو، إلَّا أنها لم تكن تروق للآخرين بالقدر نفسه، لكن أسوأ ما في الأمر: لم نعثر في حديثه على ذلك الجوهر الذي كنَّا نتلهَّف إليه؛ فقد زعم أنه كان يعمل من أجل إظهار حقيقة فكرة مهمّة، لكن يبدو أن الذي جاء به مجرد نزوة ونادرة من النوادر الغريبة، لدرجة إنه عمد في لحظة ما لتعديل صورة، دعمًا لما يطرحه من حديث. وبسبب حماسته المفرطة، وركضه خلف الأضواء، تجاوز وقته دون فائدة تُذْكر.

قبيل الختام، بدأ يؤكد للناس ما لديهم من قدرة على تبني حكمته، كما تحدث عن الأحلام والإلهام، مختتمًا حديثه بذراعين مبسوطتين للجمهور. ولأنه بات جليًّا أن الحديث كان يعني له الكثير، نهض بعض الحضور مصفقين له. أمَّا أنا؟ فقد شعرت أن بطني تؤلمني؛ فتلك هي الصورة الذهنية الرَّاسخة عن تيد، التي طالما سعينا جادين لتغييرها، لاهتمامها بالمظهر، وإهمالها للجوهر.

المشكلة ليست مع مثل هذه الأحاديث في تملُّقها حتى الخداع، بل لأنها تَصِمُ المجتمع الأدبي بأسره بالسوء، وتدفع المستمعين للزهد حتى في الاستماع للمتحدث المبدع البارع. وللأسف الشديد، ما يزال كثير من المتحدثين المأخوذين بـ (مُخَدِّر) الافتتان بالجمهور، يحثون الخطى في الطريق نفسه، وأرجو ألا تكون أيها القارئ الكريم أحد أولئك.

دونك القول الفصل عن الإلهام: يجب أن يُكْتَسب؛ فعندما نقول هذا الشخص أو ذاك مُلْهِم، فليس لأنه ينعم النظر فيك مليًّا، ثم يسألك أن تستفتي قلبك لكي تؤمن بأحلامه، بل لأنه يتمتع بحلم حقيقي جدير بإثارة الدهشة. وعادة، لا تتأتى مثل تلك الأحلام الملهمة هكذا خبط عشواء، بل لا بد أن يُبْذَل من أجلها الدَّم والعرق والدُّموع.

فالإلهام شبيه بالحب، لن تحصل عليه لأنك فقط تسعى حثيثًا من أجله. والحقيقة، ثمَّة اسم يطلق على من يسعون للحب مباشرة هكذا: (المُطَارِد). في الحالات الأقل تطرُّفًا، تأتي الكلمات التي نستعملها على درجة من السوء: غير مقنع، غير مناسب، يائس. وللأسف، يحفِّز مثل هذا السلوك لحدوث عكس المراد منه تمامًا: يدعو للتراجع.

يقال الأمر عينه في حالة الإلهام، فإن حاولت اختصار الطريق لكسب ودِّ الناس فقط لما تتمتع به شخصية جاذبة، قد تنجح مرة واحدة أو مرتين اثنتين، لكن سرعان ما يكتشف الجمهور حقيقة أمرك، فيصد عنك لتصبح خارج اللعبة. ومع تحية بعضهم للمتحدث في المثال السابق، إلَّا أننا استقبلنا آراء مروعة من المستمعين في أثناء الاستقصاء الذي أجريناه عقب المؤتمر، ولهذا لم نجرؤ على نشر حديثه مطلقًا من خلال (الإنترنت).؛ فقد شعر الناس أنه تم التغرير بهم، وللأسف: كانوا على حق.

فإن نازعتك أحلام بأن تصبح متحدثًا جماهيريًّا صاحب نجومية لامعة، يشعل صعودك المنصة الجمهور، ويزيده تألقك في الحديث حماسًا؛ لا أجد مناصًا من استجدائك لكي تعدل عن رأيك، فلا تحلم بذلك، بل احلم بأن تصير أكبر مما أنت عليه الآن؛ انطلق واعمل بجد لتحقيق ذلك الحلم مهما طال بك الأمد، لكي تنجز شيئًا جديرًا بالاهتمام، ومن ثم هلمَّ بتواضع لتشارك الآخرين تجربتك التي تعلمتها؛ فالإلهام ليس تمثيلًا، بل استجابة حاضرين لأصالة عمل متفانٍ وشجاعة صاحبه وحكمته.. فاستحضر تلك الخصائص في حديثك، وربَّما أدهشك ما يحدث بعدئذٍ.

من السهولة بمكان الحديث عن سبب فشل الأحاديث؛ لكن، كيف يا ترى تتم صياغتها لكي تنجح؟ فالأمر كله إذن يبدأ بلحظة وضوح رؤية، وصفاء ذهن.



حبل الأفكار

ما فكرتك الأساسية من حديثك؟

«يحدث ذلك باستمرار: تجلس هنالك بين الجمهور، وتستمع إلى شخصٍ يتحدث، وتدرك يقينًا أنّ بإمكانه قول أفضل من هذا الحديث وأروع، إلَّا أنه لم يقله».
هكذا يؤكد برونو جيوساني من تيد، مرة أخرى، فهو رجل لا يطيق رؤية المتحدثين البارعين الذين يُنتظر منهم الكثير، وهم يضيعون الفرصة التي تتاح لهم.

الغاية من الحديث هي ... أن تقول شيئًا ذا معنىً، ومع هذا قد تدهشك معرفة الكم الهائل من الأحاديث التي تعجز عن تحقيق تلك الغاية، وصحيح أن ثمَّة جملًا عديدة يتفوه بها هذا المتحدث أو ذاك، إلَّا أنها قد تكون خالية من أي محتوىً مهم، ومن ثم لا تضيف جديدًا للمستمع. ومهما توافرت من وسائل العرض وتمت تهيئة المسرح على أفضل وجه، إلَّا أن الأمر لن يتعدى مجرد التسلية، في أحسن الأحوال، إن لم يكن ثمَّة فائدة ملموسة من الحديث يعود بها المستمعون إلى منازلهم.

يكمن أهم أسباب هذه المأساة، في افتقار المتحدث لأي خطَّة مناسبة متكاملة، فربما يكون أعدَّ حديثه على أساس فكرة بعد أخرى أو حتى جملة إثر أخرى؛ إلَّا أنه لم يراجع بنيته الهيكلية بشكل عام، كوحدة واحدة متكاملة.

ثمَّة كلمة دارجة تساعد كثيرًا في تحليل المسرحيات، الأفلام والروايات؛ تنطبق على الأحاديث أيضًا. هي (حبل الأفكار).. ذلك الجامع الذي تنتظم فيه عناصر السَّرد بعضها مع بعضها الآخر، كانتظام حبّات العقد؛ إذ ينبغي أن يكون لكل حديث *(حبل أفكار)* خاص به، يساعد على انتظامه.

فطالما كان هدفك هو ترسيخ شيءٍ مثير للعجب في أذهان المستمعين، يمكنك بالتالي عدُّ حبل الأفكار سلكًا أو حبلًا متينًا، تعلق عليه العناصر كافة التي هي أجزاء للفكرة التي تسعى لترسيخها، وهذا لا يعني أن كل حديث يغطي موضوعًا واحدًا فقط، أو يسرد قصة وحيدة، أو ينطلق في اتجاه واحد دونما تباينات. كلا.. على الإطلاق، بل يعني بالتحديد أنه لا بد من ربط القطع كلها مع بعضها.

في ما يأتي نموذج لجزء من حديث أُلْقِي هكذا على عواهنه، دونما حبل أفكار لتسلسل الحديث: *«أود مشاركتكم بعض التجارب التي عشتها خلال رحلتي الأخيرة إلى مدينة الكاب، ومن ثم دوِّنوا ملاحظات بسيطة عن طبيعة الحياة في الشارع...»*[1].

قارن النموذج السابق مع الصيغة الآتية: *«في رحلتي الأخيرة إلى مدينة الكاب، تعلَّمت شيئًا جديدًا عن الغرباء. متى يمكنك أن تثق فيهم، ومتى ينبغي الامتناع عن ذلك، فاسمحوا لي أن أشارككم تجربتين مختلفتين كثيرًا، عشتهما هنالك...»*.

قد تنجح الصيغة الأولى في التحدث إلى عائلتك. أمَّا الثانية، بحبل أفكارها الواضح من حيث طريقة تناولها للموضوع، فَتُعَدُّ إلى حدٍّ كبير، ملفتة لأنظار عامة الجماهير.

---

(1) مدينة الكاب، تعرف أيضًا بـ (مدينة الرأس): العاصمة التشريعية لجمهورية جنوب أفريقيا، تقع على المحيط الأطلسي، في أقصى الجنوب الأفريقي؛ سكانها اليوم نحو مليون نسمة. المترجم.

إن التَّمرين الجيد هو الذي يساعدك على حَبْك حبل أفكارك فيما لا يزيد على خمس عشرة كلمةً، فتلك الكلمات الخمسة عشرة ينبغي أن تقدم محتوىً راسخًا متماسكًا. وعليه، يجب ألَّا يصبح هدفك: «*أود أن ألهم الحاضرين وأثير حماسهم*»، أو: «*أريد الظَّفر بدعم لعملي*». بل يجب أن يكون المحتوى هادفًا أكثر من ذلك ومركزًا.. ما الفكرة المحددة التي تود ترسيخها في خلد مستمعيك؟ ما الفائدة التي ترغب أن يعودوا بها إلى ديارهم؟

من الأهمية بمكان أيضًا ألا يكون حبل أفكار مبتذلًا أو عاديًّا يمكن للمستمعين استشرافه بسهولة من الوهلة الأولى؛ كأن يتناول مثلًا: (أهمية الكدح في العمل)، أو: (المشروعات الأربعة التي أعمل فيها)، حتى لا ينام المستمعون أثناء حديثك... يمكنك الإتيان بالأفضل! في ما يأتي بعض حبال أفكار لأحاديث تيد ذات الشعبية، ولاحظ ما ينطوي عليه كل واحد منها من مفاجأة:

- تعدد الخيارات يجعلنا، في الواقع، أقل سعادة.
- قابلية التأثُّر المفرط، من الأشياء التي ينبغي الاعتزاز بها، لا الخجل منها.
- التركيز على الإبداع المدهش للنشء، لا يساعد على ترسيخ القدرة على التعلُّم.
- حسب ما تؤكد لغة الجسد، يمكنك محاكاة طبع ما، حتى تتطبّع به.
- يمكن لسرد تاريخ الكون في (18) دقيقة فقط، إظهار الانتقال من حالة الفوضى إلى حالة النظام.
- قد تفصح أعلام المدينة الرديئة الألوان، عن أسرار التصميم المدهشة.
- حدث أن هددت رحلة تزلج إلى القطب الجنوبي حياتي، وغيَّرت إحساسي حيال الأهداف رأسًا على عقب.

- دعنا نقُدْ ثورة هادئة - لإعادة صياغة العالم للانطوائيين.

- بالإمكان الحصول على حاسة سادسة مدهشة، من خلال مزيج من ثلاث تقنيات بسيطة.

- بالإمكان إعادة النظام والانضباط وسط الطلاب، وإحداث ثورة في التعليم، من خلال توظيف أشرطة البث المصورة المباشرة (الفيديو).

كان باري شوارتز، صاحب الحديث الذي يتصدر القائمة أعلاه، في ما يتعلق بمعضلة الاختيار، شديد الإيمان بأهمية حبل الأفكار:

وقع كثير من المتحدثين في حب أفكارهم، فأصبح من العسير عليهم أن يتخيلوا ما بها من تعقيدات للأشخاص الآخرين الذين لم ينغمسوا في الشعور نفسه؛ فالمفتاح هو أن تبرز فكرة واحدة فقط. على أكمل وجه تستطيعه في وقتٍ محدَّدٍ. ما الشيء الذي تريد له أن يصبح عند مستمعيك غامض الفهم بعد أن تختم؟

أما حبل الأفكار الأخير في القائمة أعلاه، فيعود إلى سلمان خان الذي عُرِفَ بحرصه على إصلاح التعليم؛ إذ أخبرني قائلًا:

هنالك العديد من الأشياء الشيقة التي قامت بها أكاديمية خان، غير أنها بدت كأنها ذات خدمة ذاتية. أرغب في مشاركة الآخرين أفكارًا عظيمة، أفكارًا مثل التعلم من أجل الإتقان وتهذيب الصف الدراسي بالكف عن تقديم المحاضرات. نصيحتي للمتحدثين ستتمحور حول البحث عن فكرة واحدة عظيمة، تفوقك وتفوق مؤسستك عظمًا، لكن في الوقت نفسه تفعّل تجربتك بحيث لا تكون مجرد تخمين فارغ المحتوى.

ليس مهمًّا أن يصبح حبل أفكارك طموحًا بالدرجة نفسها التي أوردناها سابقًا، لكن هذا لا يمنع ضرورة أن يكون فيه جانبًا ذكيًّا أخّاذًا؛ فمثلًا، بدلًا من

إلقاء حديث عن أهمية الكدح في العمل، ما رأيك في التحدث عن: لماذا يفشل الاجتهاد في العمل أحيانًا في إحراز نجاح حقيقي، وماذا يمكنك أن تفعل إزاء هذا الأمر؟ وبدلًا من التخطيط للتحدث عن المشروعات الأربعة التي كنت تعمل فيها مؤخرًا، ما رأيك في تركيز حديثك حول ثلاثة من المشروعات التي صارت ذات صلة مفاجئة؟

والحق أن هذا قد انطبق على روبين ميرفي؛ إذ كان هذا المنحى يمثل حبل أفكارها، حينما وفدت للحديث في تيد النِّسْوِي. وفيما يأتي افتتاحية حديثها:

«سرعان ما أصبح الإنسان الآلي (الروبوت) أول المستجيبين في مواقع الكوارث، يعمل جنبًا إلى جنب مع البشر للمساعدة في التخفيف من وطأة الكارثة؛ فإدراج هذه المكائن الذكية، يبشر بتحويل مسار عمليات العون أثناء الكوارث، منقذًا حياة الناس وأموالهم. وأود أن أشارككم اليوم ثلاثة من (الروبوتات) الجديدة التي عملتُ عليها لأؤكد لكم هذا الأمر».

ينبغي ألَّا يصرح كل حديث بحبل أفكاره بمثل تلك الطريقة الصريحة المباشرة، فكما سنرى لاحقًا، ثمَّة سبل عدة أخرى لأسر الناس ودعوتهم للإصغاء إليك باهتمام طيلة حديثك؛ فعندما يدرك الحضور وجهتك، من اليسير عليهم أن يتبعوك.

لنتناول الحديث مرة أخرى على أنه رحلة، يترافق فيها المتحدث والمستمعون معًا، دليلها المتحدث، لكنك إن أردت أيُّها المتحدث أن يرافقك المستمعون، فينبغي عليك حينئذٍ أن تلمح لهم عن وجهتك، ومن ثم ينبغي أيضًا التأكد من أن كل خطوة في الرحلة تمضي بك قدمًا حيث الوجهة المقصودة والهدف المنشود. ومن خلال استعارة مجاز الرحلة هذا، نجد أن حبل الأفكار يقتفي أثر السبيل الذي تتخذه الرحلة، الأمر الذي يؤكد خلوها من القفزات

المستحيلة؛ وعليه يكون المتحدث والمستمعون قد بلغا معًا وجهة الوصول المنشودة عند نهاية الحديث.

كثيرون هم الذين يقتحمون مجال الحديث معتقدين أنه مجرد تحديد لإطار عملهم أو توصيف لمؤسساتهم أو حتى استكشاف لأمر ما؛ غير أن تلك ليست بخطةٍ نابهة، إذ يرجح أن ينتهي كل حديث مثل هذا مبعثرًا، دون أثر يذكر.

وليكن في علمك أن حبل الأفكار ليس الموضوع نفسه؛ فقد يبدو خطابك للدعوة أوضح ما يكون: *«عزيزتي ماري، نتطلع لحضورك للحديث عن التقنية الحديثة لتحلية المياه التي قمتِ بتطويرها»*، و*«عزيزي جون، هلا شرفتنا بالحضور لتطلعنا على تجربتك في مغامرة التجديف بكازاخستان؟»*. وحتى إن كان الموضوع واضحًا، فجديرٌ بحبل الأفكار أن يشتغل عليه، فقد يكون للحديث عن رحلة التجديف حبل أفكار مستندًا على قدرة التحمّل، أو قوة المجموعة ونشاطها، أو مخاطر دوَّامات النهر العنيفة؛ في حين قد يكون للحديث عن تحلية المياه حبل أفكار عن الابتكارات التخريبية، أو أزمة المياه العالمية، أو روعة الأناقة الهندسية. فكيف تتصور أن يكون حبل أفكارك إذن؟

الخطوة الأولى هي أن تسبر غور الحضور قدر الإمكان؛ من هم؟ ما هو مستوى معرفتهم؟ ما توقعاتهم وتطلعاتهم من حديثك؟ ما الذي يهمُّهم؟ عمَّ كان يتحدث الذين سبقوك؟ فبوسعك أن تهدي فكرة ما فقط لتلك الأذهان التي لديها استعداد لاستقبال هذا النوع من الأفكار أو ذاك، فإن كنت تزمع الحديث إلى جمهور من سائقي التاكسي في لندن عن عجائب المشاركة في الاقتصاد بالأنظمة الرقمية، ربَّما تساعدك في ذلك معرفتك المسبقة بأن نظام أوبر (Uber) قد دمَّر حياتهم.

تعبِّر الصرخة الأولى عند أيّ متحدث، عن المعضلة الكبرى لتحديد حبل الأفكار: *«لديّ الكثير مما أود قوله، لكن للأسف، ليس لدي الوقت الكافي لقوله!»*.

نسمع هذا كثيرًا: لأحاديث تيد مدىً زمنيًّا محددًا، أقصاه (18) دقيقة. (لماذا 18؟ مدة قصيرة تكفي للإبقاء على انتباه الناس المتصلين، بمن فيهم متصفحو (الإنترنت)؛ كما أنها محددة بما يكفي لضرورة الاهتمام باغتنامها في شيء مثمر لأقصى درجة ممكنة، لكنها في الوقت نفسه طويلة بما يكفي لقول شيءٍ ذي قيمة)، لكن للأسف، ما يزال معظم الخطباء متشبثين بعادة التحدث لمدة (30) إلى (40) دقيقة، أو حتى لمدة أطول من هذه، ويصعب عليهم كثيرًا تَخَيُّل إمكانية إلقاء حديث مهم وافٍ بالغرض في تلك المدة القصيرة من الوقت.

قطعًا، لا يعني هذا بالضرورة أن الحديث الأقصر يحتاج بالمقابل إلى مدة إعداد مماثلة؛ فقد سئل الرئيس ولسون وودرو ذات مرة: كم من الوقت يلزمه للإعداد لمخاطبة الجماهير؟ فأجاب:

الأمر يعتمد على طول الخطاب، فحديث الـ (10) دقائق يتطلب مني أسبوعين كاملين لإعداده؛ في حين يستغرق مني الأمر أسبوعًا واحدًا لإعداد حديث لمدة نصف ساعة. أمَّا إن كنت أستطيع التحدث لأطول مدة أريدها، فلا أجدني في حاجة إلى أي إعداد.. فأنا جاهز الآن[1].

يذكرني هذا بالاقتباس الشهير الذي ينسب إلى مجموعة من عظماء المفكرين والكُتّاب: *«إن كان لديَّ متَّسع من الوقت، لكتبت خطابًا أقصر»*.

فلنتقبل إذن فكرة الجهد الحقيقي الذي ينبغي أن يبذل لإعداد حديث

---

(1) ولسون وودرو: (1856 – 1924)، سياسي أمريكي من أركان الحزب الديموقراطي، الرئيس الثامن والعشرون للولايات الأمريكية المتحدة (1913 – 1921). في عهده، دخلت أمريكا الحرب العالمية الثانية (1917). المترجم.

مهم، يُلْقَى في مدة قليلة محدَّدة؛ واضعين في الحسبان وجود طريقة وأخرى غير صحيحة لإنجازه.

الطريقة غير الصحيحة

تتمثل الطريقة غير الصحيحة لتركيز حديثك، في حشد الأشياء كلها التي تفكر في قولها، ومن ثم اختزالها بغية اختصارها لأقصى درجة ممكنة، فبأي صيغة تهريجية ستصبح قادرًا على إعداد نص سليم مركز متماسك يحقق تلك الغاية، فكل موضوعٍ رئيسٍ تريد تغطيته، موجود هنالك بصيغة مختصرة.. قضي الأمر! ويمكنك حتى أن تتصور حبل أفكارٍ يربطها جميعًا، يكون بمثابة دعامة متينة لعملك، قد تشعر معها أنك قمت بكل ما في وسعك، وبذلت قصارى جهدك، حتى لا يتجاوز حديثك الوقت الذي خُصِّصَ لك.

لكن حبال الأفكار التي تجمع شتات أعدادٍ هائلة من المفاهيم تفشل عادة؛ فثمَّة عواقب وخيمة تنطوي على الاندفاع في موضوعات متعددة مختصرة؛ إذ لا يكون وقعها بالقوة نفسها؛ فأنت محيط تمامًا بخلفية حديثك وسياقه العام. وعليه، قد يبدو ما تقدمه من رؤىً عميق الدلالة في نظرك؛ غير أن الأمر قد يبدو خياليًّا، جافًّا، مضجرًا وسطحيًّا، في نظر المستمعين الذين جاؤوا للاستماع إليك بذهن خالٍ ممَّا تود قوله؛ إنها معادلة جد بسيطة: المُتْخَم يساوي المُبْهَم.

لكي تقول شيئًا شيقًا ممتعًا، ينبغي عليك إيجاد الوقت اللازم لعمل شيئين على أقل تقدير:

- اشرح سبب أهمية الموضوع المعني... ما السؤال الذي تحاول الإجابة عنه؟ ما المعضلة التي تحاول إيجاد حلٍّ لها؟ ما التجربة التي تحاول مشاركتها مع الآخرين؟

- ادعم كل مسألة تصوغها بأمثلة واقعية وحكايات وحقائق.

تلك هي الكيفية التي ترسخ بها الأفكار التي تسترعي انتباهك، في ذهن شخصٍ آخر، لكن المشكلة في الوقت الذي يستغرقه توضيح السبب وإيراد الأمثلة.

الطريقة الصحيحة

بداية، لا بد من تقليص عدد الموضوعات التي تزمع تغطيتها في حديثك من أجل تقديم حديث فاعل مؤثر، لتصبح موضوعًا واحدًا متصلًا متسلسل الأفكار؛ فهكذا ينتظم حبل الأفكار السليم؛ أي إنك تغطي مسائل محدودة، إلَّا أن أثرها يكون أعظم قدرًا.

يقول المؤلف ريتشارد باخ: «*تولد الكتابة العظيمة من رحم الكلمات التي أزيلت*»، وينسحب الأمر عينه على الحديث؛ فطالما ظل سرُّ الحديث الناجح قابعًا في ما لم يُقَلْ بعد، فَرُبَّ قليلٍ أصبح كثيرًا.

فقد أكد لنا كثير من متحدثي تيد أن ذلك هو سرُّ نجاح أحاديثهم، وفي ما يأتي نقل لتأكيد الموسيقيّة أماندا بالمر:

«اكتشفت أنني محاصرة بأنانيتي، فإن كان لحديثي أن ينتشر كما الفيروسات، ما أحوجني لكي يعرف الناس أنني عازفة بيان عظيمة! كما أنني رسامة! وأكتب أغاني رائعة! وأمتلك كل تلك المواهب! فها هي فرصتي! لكن مهلًا.. فالطريقة الوحيدة التي تجعل حديثك ذائع الصيت، تكمن في تجريده من غرورك، فتجعل من نفسك عربة توصيل للأفكار نفسها، فما زلت أذكر ذهابي لتناول الغداء مع أحد مرتادي تيد بانتظام، نيكولاس نيغروبونتي، إذ سألته إنْ كان ثمّة ما ينصحني به إزاء حديثي، فقال شيئًا لطالما كان يكرره لي شيخي البوذي الحكيم: اترك فراغًا وتحدث قليلًا».

يوصي الاقتصادي نك ماركس، باتباع النصيحة التي توجَّه للكتّاب المستجدين: «*اقتل أحبابك؛ ينبغي أن أكون مستعدًّا لعدم التحدث عن بعض الأشياء التي أعشقها كثيرًا، فأضطر إلى إقحامها، مع أنّها ليست من صميم عموم السرد، فذلك شاقٌّ، إلَّا أنَّه أمر جوهري لا بد منه*».

على صعيد آخر، سعت بريني براون التي تُعَدُّ إحدى أشهر متحدثي تيد، حثيثًا للتقيد بالتوقيت الصارم الذي يعتمده تيد؛ وعليه، فقد نصحت باعتماد هذه الوصفة البسيطة: «*خطّط لحديثك، ثم اختصره إلى النِّصف، فإن أحزنك فقدان النِّصف من حديثك، فلا تتردد في اختصاره مرة أخرى إلى النِّصف أيضًا؛ إنه لأمر مشوِّق أن تفكري في كم الحديث الذي تستطيعين قوله خلال (18) دقيقة، دون زيادة أو نقصان. ومن وجهة نظري، أرى أن السؤال الذي ينبغي طرحه هنا: ما الذي تستطيعين قوله من حديث ذي معنىً خلال (18) دقيقة؟*».

يقال الشيء نفسه عن الأحاديث بمختلف أطوالها. والآن هيَّا نجرِّب هذا شخصيًّا معًا؛ لنقل إنه طُلِبَ إليَّ التَّحدُّث لمدة دقيقتين فقط، للتعريف بنفسي، فها هي الصيغة الأولى:

«*مع أنّني بريطانية، إلَّا أنني ولدت في باكستان. كان والدي جراح عيون في بعثة إرسالية. حيث عشت سنواتي الأولى من حياتي، إضافة إلى الهند وأفغانستان، ثم أُرسِلْتُ في ربيعي الثالث عشر إلى مدرسة داخلية في إنجلترا، ثم ذهبت بعد ذلك إلى جامعة أكسفورد للحصول عل الدرجة العلمية في الفلسفة والعلوم السياسية والاقتصاد، فبدأت بعد ذلك العمل محررة في صحيفة محلية في ويلز، ثم انتقلت إلى محطة إذاعة للقراصنة في جزر سيشيل لعامين، كنت أحرر خلالهما نشرات الأخبار العالمية وأذيعها.*

وعند عودتي إلى المملكة المتحدة في منتصف الثمانينيات، صرت مغرمًا بالحواسيب، فبدأت في إصدار سلسلة مجلات خاصة بها.. لقد كان ذلك من أفضل أوقات حياتي؛ إذ صار حجم شركتي يتضاعف كل عام، لسبع سنوات متتالية، فبعتها، ثم انتقلت إلى الولايات الأمريكية المتحدة، وحاولت مرة أخرى.

وبحلول عام 2000، نَمَتْ أعمالي، فصار لديَّ (2000) موظف، و(150) مجلة ومواقع إنترنت، لكن فقاعة التقنية كانت حينئذٍ تُوشِك على الانفجار، وعندما انفجرت فعلًا، كادت تحطِّم الشركة. وبجانب هذا، مَن الذي يحتاج إلى مجلاتٍ عندما يصبح لديه إنترنت؟ لذا تركتها بنهاية عام 2001.

ولحسن حظِّي، كنتُ قد أودعت مبلغًا من المال في مؤسسة غير ربحية، فاستغليته لشراء تيد، الذي تحوَّل لاحقًا إلى مؤتمر سنوي في كاليفورنيا، فصرت أعمل فيه بشغف منذ ذلك الوقت، إذ استحوذ على وقتي كله».

أمَّا الصيغة الثانية:

«أريدكم أن تبحروا معي إلى غرفة طالبٍ في جامعة أكسفورد عام 1977، تفتحون الباب، فتبدو للوهلة الأولى خالية. لكن مهلًا، ثمَّة فتىً مستلقٍ هنالك عند الزاوية، ينظر إلى الأعلى محدِّقًا في السقف، وقد بقي على تلك الحال لما يزيد على (90) دقيقة؛ إنه أنا ذو العشرين ربيعًا. أفكر، بعمق، أحاول... أرجو ألا تضحكوا... أحاول جهدي حل مشكلة الإرادة الحُرَّة. ذلك السِّر الغامض الذي شغل فلاسفة الدنيا لقرنين، على أقل تقدير؛ أجل، أحدثكم بكل جد».

لا بدّ لكل شخصٍ اطَّلع على المشهد، أن يخلص للقول، إن هذا الفتى لا بدّ أن يكون مزيجًا من الغطرسة والغرور؛ أو ربَّما أنه فقط مُحْرَج اجتماعيًّا، أو يعاني العزلة، مفضلًا مصاحبة أفكار الناس والإبحار فيها.

فهل يا ترى تلك هي قصتي الحقيقية؟ الحقيقة أنا حالمٌ؛ فلطالما كنت مهووسًا بقوة الأفكار؛ ولهذا كلي يقين أن تركيزي الذهني وتأملي، هو الذي ساعدني لتحمل العيش في المدارس الداخلية في الهند وإنجلترا، بعيدًا عن والديَّ اللذين يعملان في الإرسالية، الأمر الذي منحني الثِّقة لأحاول تأسيس شركة إعلامية. بكل تأكيد، إنه ذلك الشخص الحالم في أعماقي، الذي هامَ بحب تيد.

ثم بدأت مؤخَّرًا أحلم بثورة في فَنِّ التحدث إلى الجماهير، مما قد يُفضي إلى...

وبعد، فما هي يا ترى الصيغة التي تخبرك أكثر عني؟ قطعًا، تحتوي الصيغة الأولى حقائق أكثر؛ فهي اقتضاب متَّزن لأجزاء كبيرة من حياتي. سيرة ذاتية موجزة في دقيقتين. أمَّا الصيغة الثانية فقد ركَّزت على لحظة واحدة من حياتي. ومع هذا، ما يزال الناس -عندما أطبِّق ذلك أمامهم- يرون أن الصيغة الثانية أكثر متعةً وأفصح بلاغة.

بصرف النَّظر عن الوقت المحدود الذي يتاح لك: دقيقتان، (18) دقيقة أو حتى ساعة كاملة، لنتفق بداية على: بوسعك فقط أن تغطّي أكثر مساحة ممكنة، بقدر ما تستطيع الغوص لتصل إلى العمق المطلوب لكي يكون حديثك مقنعًا.

هنا تحديدًا يظهر مدى أهمية مفهوم حبل الأفكار.؛ فباختيارك حبل أفكار، يصبح بمقدورك تصفية كثير مما لا تودّ قوله تلقائيًّا، وحينما قمت بالتجربة أعلاه، فكَّرت: أي جانب من جوانب شخصيتي ينبغي أن أركِّز عليه بعمق أكثر؟ وقد ساعد القرار بتطوير مفهوم (الحالم)، على استنباط الصيغة الثانية عن مدة سنوات دراستي الفلسفة في جامعة أكسفورد؛ فحدَّ من ثم كثيرًا من الإسهاب في جوانب كثيرة من حياتي؛ فإن كنت اخترت لفظ (الملتزم) أو

(كثير المذاكرة) أو (الشخصية الشاملة) ربَّما كنت لأقوم بحذف موضوعات مختلفة.

إذن، فحبل الأفكار يتطلب منك ابتداءً تحديد فكرة يمكن تفكيكها في الوقت الذي يتاح لك، ومن ثم تشرع في تشكيل بنية يكون لكل عنصرٍ فيها من حديثك، صلة ما بتلك الفكرة.

من حبل الأفكار إلى نظم الحديث

لنتأمل تلك الكلمة (النَّظم) لبرهة، فهي لفظة حمَّالة أوجه؛ إذ يمكن أن يكون للأحاديث المختلفة نظم مختلف جدًّا، يتمحور حول حبل أفكار مركزي، فقد يبدأ المتحدث حديثه بمقدمة عن المسألة التي يود تناولها، فيذكر طُرفة تمهيدًا لتلك المشكلة، وربَّما انتقل الحديث بعد ذلك إلى بعض المحاولات التاريخية لمعالجة المشكلة المعنية، فيورد مثالين كانا قد أثبتا فشلهما الذريع في معالجة المشكلة، وقد يتصل ليشمل الحل الذي يقترحه المتحدث، متضمنًا جزئية لدليل جديد مثير، دعمًا للفكرة، ومن ثم قد ينتهي الحديث بثلاث رؤًى للمستقبل.

يمكنك تشبيه نظم ذلك النوع من الحديث بالشجرة، فهنالك حبل الأفكار المركزي الذي ينتصب رأسيًّا مع فروع مرتبطة به، يمثِّل كلٌّ واحد منها امتدادًا للحكاية الرئيسة: فرعٌ واحد بالأسفل بمثابة الطرفة الافتتاحية؛ يعلوه مباشرة فرعان يمثلان حقبة التاريخ للأمثلة التي أثبتت فشلها الذريع؛ فيما يرمز فرعٌ آخر للحل الذي تم اقتراحه، في إشارة للدليل الجديد؛ في حين توجد ثلاثة فروع في القمَّة ترمز للرؤى المستقبلية.

وقد يجمع حديث آخر بين خمسة أجزاء لعمل ما؛ واحدًا تلو الآخر، موضوعها متَّصل، يبدأ من المشروع الحالي للمتحدث، وينتهي عنده. آنئذٍ

يمكنك تشبيه حبل الأفكار بالعروة التي تربط خمسة صناديق، يُمثِّل كل واحد منها قطعة من العمل.

لقد أخبرني السّير كين روبنسون الذي يُعَدُّ أكثر متحدثي تيد مشاهدة أثناء إعداد هذا الكتاب، أنه يلتزم النَّظْم الآَتي البسيط في معظم أحاديثه:

أ. مقدمة ـ الاستقرار، ما الذي ستتم تغطيته؟

ب. سِياق ـ لِمَ كان هذا الموضوع مهمًّا؟

ج. مفاهيم عامة.

د. تطبيقات عملية.

هـ. خاتمة.

ثم أضاف: «*ثمَّة صيغة قديمة لكتابة المقالات، تقول إن المقال الجيد يجيب عادة عن ثلاثة تساؤلات: ماذا؟ ماذا بعد؟ وماذا الآن؟*»، فهي أشبه ما تكون بهذا الوصف.

بالطبع، يتجاوز الادعاء بجاذبية أحاديث السير كين، بساطة نظمها؛ فلا هو ولا أنا بوسعنا أن نوصي الجميع بضرورة تبني النَّهج نفسه؛ فالمهم أن تجد لنفسك ذلك النَّظم الذي ينمِّي حبل أفكارك بمتانة في الوقت المتاح، على درجة من الوضوح؛ بحيث تتصل به عناصر حديثك كلها.

معالجة الموضوعات الصَّعبة

عندما تهم بالحديث عن موضوع مهم، كالخوف من أزمة اللاجئين، أو انتشار مرض السُّكري بهذه الصورة المخيفة التي تشبه الانفجار أو استشراء العنف في أمريكا الشمالية بسبب التَّعصُّب للجنس (من حيث الذكورة

أو الأنوثة)؛ فلا بد لك من التعامل بعناية خاصة مع حبل أفكارك، إذ يرى كثير من المتحدثين عن هذه الموضوعات، أن مهمتهم تكمن في تسليط الضوء على سبب يجب تعميم التعريف به؛ فعادة يرتكز نظم مثل هذه الأحاديث على طرح سلسلة من الحقائق التي توضِّح مدى فظاعة الوضع، والسبب الذي يستدعي تدخلًا عاجلًا لاحتواء الأمر ومعالجته، والحقّ يقال ثمَّة مواقف عديدة تكون فيها تلك هي الطريقة المثلى لتحديد مسار حديثٍ ما... علمًا أنك واثق من استعداد مستمعيك لسماع ما قد لا يروق لهم.

لكن المصيبة أن يظل الحضور جالسًا مستمعًا لأحاديث على هذه الشاكلة، مما قد يقلق مشاعرهم ويزعجها، ومن ثم يبدؤون في الانصراف، مناشدين المتحدث الرأفة بهم، فإن حدث شيء كهذا قبل أن تُنْهِي حديثك، فلن يكون لك تأثير يُذْكر؛ فكيف يا ترى يمكنك التَّحايل على تلك الحالة؟ تتلخص الخطوة الأولى في التفكير في حديثك ليس بوصفه عن موضوع ما، بل عن فكرة ما.

جسَّد زميلي السَّابق جون كوهين الفرق كالآتي:

الحديث الذي يرتكز على موضوع ما، يتوافق مع الأخلاق، في حين يتوافق الحديث الذي يرتكز على فكرة ما، مع الفضول. وفي حين يظهر الموضوع مشكلة ما، تقترح الفكرة معالجة لها، ومن جهة أخرى يتساءل الموضوع: (أليس هذا فظيعًا؟)، بينما تتساءل الفكرة: (أليس هذا مثيرًا للانتباه؟).

فمن السهولة بمكان جذب انتباه المستمعين من خلال إطار محدَّد للحديث في محاولة لفك لغز مثير، بدلًا من استجداء انتباههم؛ ففي الحالة الأولى، ثمَّة شعور بأن هبة ما قد أُهْدِيَتْ، في حين يبدو الأمر في الحالة الثانية كأنه ثمَّة سؤال يُطرح.

قائمة التَّدقيق

فيما تنهمك في تطوير حبل أفكارك، إليك قائمة تدقيق بسيطة تساعدك في مهمتك:

- هل هذا يا ترى هو الموضوع الذي يثير الاهتمام؟
- هل هو يلهم بفضول؟
- هل تُحْدِث معرفة هذا الأمر فرقًا لدى المستمعين؟
- هل يا ترى يكون حديثي هدية أم سؤالًا؟
- هل هذه المعلومات جديدة، أم أنها وصلت سلفًا لأذن المستمعين؟
- هل بمقدوري حقًّا أن أوضح الموضوع في غضون الوقت الذي يحدد لي، كاملًا مع ذكر الأمثلة الضرورية؟
- هل أنا على علمٍ بما يكفي عن هذا الأمر لكي أُقدِّم حديثًا جديرًا بالوقت الذي يخصصه الجمهور لسماعه؟
- هل لديّ المصداقية التي تمكنني من التَّصدِّي لهذا الموضوع؟
- ما هي الخمس عشرة كلمة التي تختزل حديثي (كالكبسولة)؟
- وهل يا ترى تلك الخمس عشرة كلمة كافية لإقناع أحدٍ ما ليتوق لسماع حديثي؟

يوصي مدرب المتحدثين؛ أبيجيل تينيمبوم، بتجربة حبل الأفكار على شخصٍ يكون بمثابة مستمع نموذجي، مطابق تمامًا لمستمعيك، ليس تحريريًّا فحسب، بل شفاهة: «*من شأن الاختبار الشفهي بلورة ما هو واضح للمتحدث، اكتشاف أي مثالب، ومن ثم كيفية تجويد الحديث*».

على صعيد آخر، تؤمِّن الكاتبة صاحبة المؤلفات الأكثر مبيعًا؛ إليزابيث جيلبيرت، في التخطيط للحديث للجمهور الذي يتكون من فرد واحد؛ مقدمة لي هذه النصيحة: *«اختر إنسانًا ـ إنسانًا حقيقيًّا في حياتك ـ ثم جهِّز حديثك كأنك تود إلقاءه على ذلك الشخص وحده؛ اختر شخصًا ليس من مجالك، لكنه على كل حال شخص ذكيّ، فضولي، ملمّ وعصري ـ شخص تحبُّه حقًّا؛ فمن شأن هذا توفير الدفء للروح والقلب معًا لحديثك، وأهم من هذا كله، تأكد أنك تتحدث إلى شخص واحد، ليس إلى ديموغرافيا*[1]. *مقارنة بحديثي عن البرمجيات الذي كان موجَّهًا لأشخاص تتراوح أعمارهم بين الثانية والعشرين والثامنة والثلاثين، فالديموغرافيا ليست شخصًا، فإن كنت تتحدث إلى ديموغرافيا، لن تبدو أنك تتحدث إلى إنسان، فلن يتحتم عليك الذهاب إلى بيوتهم والتدرُّب على الحديث إليهم لمدة ستة أشهر؛ فضلًا عن أنهم ليسوا في حاجة إلى معرفة أنك تقوم بهذا العمل؛ فكل ما عليك أن تختار مستمعك الواحد المثالي، ومن ثم ابذل كل ما بوسعك لنظم حديث يعصف بأذهانهم، يؤجِّج مشاعرهم، يعجبهم أو يسرَّهم»*.

ولكن الأهم من ذلك كله، يقول جيلبيرت، هو أن تلتقط موضوعًا يسكن بعيدًا في أعماقك. *«تحدَّث عمَّا تعرفه.. تحدَّث عمَّا تعرفه وتحبه بكل قلبك؛ أريد أن أستمع إلى أكثر الموضوعات أهمية في حياتك ـ ليس موضوعًا عشوائيًّا من النوع الذي تحسبه سيصبح إبداعًا؛ أسمعني عاطفة لديك أرهقتها عشرات السنوات، ليس تلك الحيلة المتطرفة حديثة العهد، وكن واثقًا أنني سأصبح أسيرة لديك»*.

---

(1) الديموغرافيا: الدراسة الإحصائية للسكان من حيث نسبة المواليد ونسبة الوفيات، ومن حيث التَّصنيف إلى ذكور وإناث، متزوجين وعزَّاب؛ وكذلك من حيث الأعمار (أطفال، شباب، كهول، شيوخ... إلخ)؛ من خلال النتائج التي يفضي إليها الإحصاء العام للسكان، أو عن طريق سجلات الولادة والوفاة والزواج وغيرها. وقد قصد المؤلف هنا ضرورة التأكد من أن المستمع في هذه الحالة شخص واحد، ليس مجتمعًا خليطًا متباينًا من حيث الثقافة والقدرة على الفهم. المترجم.

حالما يصبح لديك حبل أفكار، تكون حينها جاهزًا للتخطيط لما تود أن تنْظُمه فيه؛ فثمَّة طرق عديدة لاستحداث أفكار. سنحاول في الفصول الخمسة التالية، البحث في خمس أدوات أساسية، درج المتحدثون على استعمالها:

- الاتصال.
- السَّرد.
- التوضيح.
- الإقناع.
- البوح.

يمكن خلط تلك الأدوات وتنسيقها مع بعضها؛ فبعض الأحاديث تتمحور حول أداة واحدة فقط، فيما تشتمل أحاديث أخرى على مجموعة أدوات؛ في حين تتمحور أحاديث قليلة على الأدوات الخمس جميعها (بل غالبًا ما ترد وفق الترتيب أعلاه)، ومع هذا تستحق تأملها بشكل منفصل؛ لأن تلك التقنيات الخمس مختلفة عن بعضها اختلافًا بيِّنًا.



أدوات الحديث



الاتصال

كوِّن شخصيتك

لا يمكن إقحام المعرفة داخل دماغٍ ما؛ بل يجب سحبها إليه.

قبـل أن تشـكِّل فكـرة مـا فـي أذهـان الآخريـن، لا بـد مـن الحصـول علـى إذنهـم؛ فالنـاس بطبعهـم حـذرون تجـاه فتـح أذهانهـم التـي هـي أغلى مـا يملكون، إلـى أشـخاص غربـاء عنهـم تمامًـا، فـلا بد إذن مـن إيجاد طريقة مـا لتجاوز ذلك الحذر، وتكمن تلك الطريقة التي تنجز بها تلك المهمة، في إظهار الإنسان الذي يوجد منكمشًـا بداخلك للعيان.

فالاسـتماع لحديث أمـر مختلـف تمامًـا عـن قـراءة مقـال؛ فهـو ليس مجـرَّد كلمـات تُقَـال إطلاقًـا.. بل هـو الشـخص الـذي يسـلِّمك تلـك الكلمـات، ولكي يترك حديثك الأثر المنشود، لا بد من توافر اتصالٍ بشريٍّ؛ فقد تقدِّم أروع ما يقال من حديث بشـرح منقطـع النظيـر مـن حيث درجـة الوضـوح، وبمنطقٍ في دقّـة الليزر؛ إلّا أن كلماتـك تلـك لـن تصـل إلـى مسـامع الجمهـور مـا لـم تفلـح أولًا فـي تأسـيس ارتبـاط مـن نـوع مـا معهـم؛ وحتـى إن كان المحتـوى مفهومًـا إلـى حدٍّ مـا، فسـيظل خاملًا، بل سرعان ما يضاف إلى الأمور العرضيّة المنسية التي تُرمى في أرشيف الذهن.

فالناس ليسوا حواسيب، بل مخلوقات اجتماعية تتمتع بأساليب المراوغات البارعة كلها؛ فقد طوّروا أسلحة تحميهم من المعرفة الخطرة التي تلوِّث نظرتهم للعالم الذي يعتمدون عليه، وأطلقوا عليها أسماء: الشَّك، والارتياب، والكراهية، والملل، وعدم الإدراك.

بالمناسبة، تلك الأسلحة لا تُقَدَّر بثمن، فإن بات عقلك مشرعًا يستقبل كل واردةٍ من اللُّغة، فسرعان ما تنهار حياتك.. (القهوة تسبب لك السرطان!)، (هؤلاء الأجانب مُقَزِّزون!)، (اشترِ هذه السكاكين الجميلة لمطبخك!)، (أعرف كيف أمنحك وقتًا ممتعًا، يا حبيبتي...)، فكل شيءٍ نراه أو نسمعه يتم تقييمه قبل أن نتجرأ على ترسيخه في أفكارنا التي ننفذها.

لهذا فإن أولى مهماتك بوصفك متحدثًا، إيجاد طريقة ما لنزع تلك الأسلحة، وترسيخ رابطة ثقة إنسانية مع الحضور، علَّهم يرغبون - بل ربَّما يُسَرُّون - بمنحك إذن دخولٍ إلى أذهانهم لدقائق معدودة.

وإن لم يرق لك التشبيه بأمور عسكرية، فلنعد بك إلى فكرة تشبيه الحديث بوصفه رحلة.. رحلة تصطحب فيها مستمعيك، فربَّما تكون قد تخيلت جولة رائعة لوجهات شديدة التَّميُّز؛ غير أنه لا بد لك من الترويج لجاذبية تلك الرحلة قبل اصطحاب الناس إلى تلك الأماكن المتميزة، فالمهمة الأولى هي الذهاب إلى حيث يوجد الجمهور، وكسبهم تمامًا إلى جانبك؛ أجل فأنت الدليل الذي يجب أن يثقوا به، واعلم أنه قد يتعثَّر سعيك دون هذا، حتى قبل أن يبدأ؛ فنحن عادة نؤكد لمتحدثينا أن تيد يهيئ لهم جمهورًا بمشاعر دافئة، ويحسن وفادتهم؛ وحتى مع هذا، ثمَّة اختلاف هائل من حيث الأثر بين أولئك المتحدثين الذين يرتبطون بالجمهور، وبين أولئك الذين يثيرون الشَّك، ويبعثون على الملل والكراهية من حيث لا يدرون.

لحسن الحظ، توجد طرق عدة لترسيخ تلك الصلة الحيوية مبكرًا، فدونك هنا خمسة اقتراحات:

اهتم بموضوع الاتصال بالنَّظر، من البداية مباشرة.

يفلح الناس عادة في تصور تقييم سريع عن أناس آخرين: صديقًا كان أم عدوًّا، محبوبًا أم مقيتًا، حصيفًا أم غبيًّا، واثقًا أم متردِّدًا. وعادة تكون الصلات التي نقيم بها تلك الأحكام القاطعة طفيفة للغاية: الطريقة التي يرتدي بها الأشخاص ثيابهم، وكيفية مشيهم أو وقوفهم، التعبيرات التي ترتسم على وجوههم، لغة أجسادهم ومدى اهتمامهم.

من جانب آخر، يجد كبار المتحدثين عادة وسيلتهم لتحقيق الاتصال البصري مع مستمعيهم مبكِّرًا، وقد يحدث هذا ببساطة شديدة عن طريق المشي بخطىً واثقة على المسرح، والنَّظر حولك، ومن ثم الاتصال البصري مع شخصين اثنين أو ثلاثة أشخاص من المستمعين والتَّبسم في وجههم. تأمَّل وصف تلك اللحظات الأولى القليلة من حديث كيلي ماكقونيقال في تيد عن عكس الإجهاد: «*أود الاعتراف لكم*». (ثم تتوقف، تستدير، تسبل يديها، وترسم على محيَّاها ابتسامة خفيفة). «*لكن بداية أريدكم أن تعترفوا لي*». (ثم تتقدم نحو المستمعين). «*في السنة الماضية*». (تطوف حول الأوجه باهتمام بنظرة دائرية شاملة). «*أريدكم فقط أن ترفعوا أيديكم إن كنتم قد جرَّبتم إجهادًا قليلًا بعض الشيء؛ فهل بينكم من جرَّب هذا الأمر؟* ». (ابتسامة غامضة، تحولت بعد لحظات قليلة لابتسامة المليون دولار).. هنا، في هذا كله، اتصال فوري مباشر بالجماهير.

لسنا نحن جميعًا اليوم على درجة من الفصاحة والبلاغة، والاطمئنان، أو بمستوى جمال كيلي، غير أن ثمَّة شيئًا نستطيع جميعًا فعله: التواصل البصري

مع المستمعين والتبسُّم في وجوههم؛ مما يحدث فرقًا عظيمًا؛ فقد لوحظ مثلًا أن للفنان الهندي راجافا ك. ك. قدرة هائلة على الاتصال البصري، تمامًا كما يفعل ذلك المحامي الأرجنتيني الناشط الديموقراطي بيا مانشيني، فبعد ثوانٍ معدودات من بدئهما حديثهما، تحس بنفسك وقد أُخِذْت.

قطعًا ثمَّة سبب وراء هذا، إذ تطوَّرت قدرة البشر على قراءة الأشخاص الآخرين من خلال النَّظر إلى أعينهم؛ فبإمكاننا قراءة أدقَّ حركات عضلات عين أحدهم لا شعوريًّا، ومن ثم توظيف ذلك، ليس فقط للحكم على ماهية شعورهم، بل حتى لمعرفة مدى أهليتهم لثقتنا. (تجدر الإشارة إلى أنه في أثناء قيامنا بذلك، يمارسون هم أيضًا الشيء نفسه تجاهنا).

فقد أثبت العلماء أنه عندما يُحَدِّقُ شخصان في عيون بعضهما، تنشط الخلايا العصبية داخل العين التي تعمل كالمرآة، فتتبنى حالة الشخص الآخر حرفيًّا؛ إذ تحفِّز ابتسامتي المشرقة داخلك ليبتسم، صحيح قد يكون ذلك لبرهة، إلَّا أنها تكون برهة مفعمة بمعانٍ عميقة. وبالمقابل، إن كنت أنا متعصِّبًا، فقطعًا ستشعر أنت أيضًا بشيء من قلق ما، فنحن ننظر لبعضنا، ومن ثم تتزامن الأحداث في أذهاننا، وتحدِّد كيفية ثقة بعضنا ببعضنا الآخر غريزيًّا، مدى التزامن الذي يحدث داخل أذهاننا إلى حدٍّ ما، فما أفضل وسيلة يا ترى لإيجاد تلك الثقة؟ أجل، إنها الابتسامة، تلك الابتسامة الطبيعية للإنسان (يكتشف الناس الابتسامات الزائفة، فيشعرون في الحال بمحاولة خداعهم، فقد ألقى رون غوتمان حديثًا في تيد عن القوة الخفيّة للابتسامات، أجده جديرًا بأن تمنحه (7.5) دقيقة من وقتك).

يُعَدُّ الاتصال بالنظر مصحوبًا بابتسامة دافئة من حين لآخر، تقنية مدهشة تدعم الكيفية التي يتم بها استقبال الحديث؛ (إنه الخجل، بيد أنّ تقنية

أخرى تبدِّده: إضاءة المسرح؛ فبعض تجهيزات الإضاءة تعني أن المتحدث يبهره تسليط دائرة الضوء عليه، لدرجة يعجز معها عن رؤية الجمهور، ولهذا ينبغي عليك التَّحدُّث إلى منظّم المناسبة عن هذا الأمر في وقت مناسب قبل بداية المناسبة، فإن شعرت أثناء وجودك على المنصة بانفصالك عن الجمهور، فيستحسن أن تطلب زيادة إضاءة القاعة، أو تعتيم إضاءة المنصة قليلًا بالقدر الذي يمكنك من التواصل مع المستمعين).

وعليه، نؤكد أن نصيحتنا الأولى للمتحدثين في تيد، في اليوم الذي يتحدثون فيه، أن يحرصوا على إقامة اتصال نظري منتظم مع بعض أعضاء الجمهور. كن دافئًا، كن كما أنت على حقيقتك، كن ذاتك.. فمن شأن هذا فتح الباب أمامهم لكي يثقوا بك، يحبوك، ومن ثم يبدؤون مشاركتك شغفك.

ولهذا ينبغي لك التركيز على شيء وحيد وأنت تتحرك على المنصة: هاجس الإثارة الحقيقية التي تنتابك تجاه الفرصة التي أتيحت لك لتشارك شغفك مع الأشخاص الذين يجلسون على بعد أقدام قليلة عنك، فلا تندفع مستهلًا بعبارتك الافتتاحية، تنقَّل حيث الضوء، واختر اثنين من الأشخاص، ثم انظر إلى داخل عينيهما، وهزّ رأسك محيِّيًا ثم ابتسم.. عندئذٍ اطمئن أنك على الجادة الصحيحة.

اعترف بضعفك

على صعيد آخر، تُعَدُّ المبادأة بالمكاشفة الذاتية، واحدة من أنجع السبل لنزع سلاح الجمهور؛ إذ إنها أشبه ما تكون بتبختر راعي البقر عندما يدلف إلى حانة فاتحًا سترته، مؤكدًا تجرُّده من السلاح؛ عندئذٍ يتنفس الجميع الصعداء.

فقد حدث أن قدَّمت بريني براون حديثًا رائعًا في تيد هيوستن عن الضَّعف، مستهلة إيَّاه بتقديم مناسب:

منذ سنتين، اتصلت بي منظمة مناسبات؛ لأنني كنت ذاهبة لإلقاء حديث في مناسبة ما؛ قائلة: *«إنني حقًا أعاني كثيرًا بسبب الأسلوب الذي يجب أن أتبعه في التعريف بك في المطوية الصغيرة»*، ففكرت لبرهة ثم سألتها: *«حسنًا، ما المشكلة التي تعانينها؟»*. أجابت: *«لقد رأيتك تتحدثين، فوددت أن أسميك: باحثة، حسب ما أرى؛ غير أنني خائفة ألَّا يأتي أحد إن أنا أطلقت عليك وصف باحثة؛ لأنهم سوف يظنون أنك مملَّة، غير ملائمة لهم لكي يستمعوا إلى حديثك»*. لا بد أنك أحببت الفكرة الآن.

وبالمنطق نفسه، إن كنت تشعر أنك متوتّر، فسيجيء ذلك في مصلحتك؛ فحالما يشعر الحاضرون بذلك، وبدلًا من أن يستخفوا بك كما كنت تخشى، يحدث العكس تمامًا، إذ يبدؤون بالهتاف لك لتشجيعك، فنحن عادة نشجِّع المتحدثين الذين يكافحون لمقاومة التوترات، سعيًا لتهيئة أنفسهم للاعتراف بها بكل سهولة عندما تدعو حاجة. فإن شعرت بنفسك مختنقًا، فامسك لبرهة.. والتقط قارورة ماء وخذ رشفة، ثم أفصح عمَّا تشعر به. *«مهلًا.. فكما ترون، إنني أشعر بشيء من التَّوتُّر هنا، لكن لا بأس، ستعود الخدمات لطبيعتها حالًا»*. وعلى الأرجح أنك تحظى عندئذٍ بموجة من التصفيق الحار، وتفاني الحشد من أجلك لكي تنجح.

وعلى كل حال، لا ضير من إظهار الضعف، فقد يتحول الأمر إلى قوة في كل مراحل الحديث؛ فقد حدثت واحدة من أروع اللحظات التي شهدها منبر تيد، حينما قام جراح الأعصاب شيروين نولاند، المؤلف ذائع الصيت، باستعراض بارع لتاريخ العلاج بالصدمات الكهربائية لمعالجة الأمراض العقلية الحادة، عن طريق إرسال تيار كهربائي مباشر إلى مخ المريض، وكان نولاند هذا معروفًا ومضحكًا، فجعل الأمر يبدو ممتعًا، مع إنه مخيف بعض الشيء، ثم أمسك للحظة قبل أن يستطرد قائلاً: *«ما الذي دعاني لأروي لكم تلك القصة في هذا*

الاجتماع؟». فأجاب قائلاً إنه أراد أن يشارك الناس أمرًا لم يسبق له أن تحدث عنه أو كتب، مضيفًا: «*ربَّما تكونوا قد سمعتم بنذرٍ يسيرٍ منه*».

ثم واصل شيرون حديثه: «*السبب... إنني رجلٌ، أنقذت حياته قبل قرابة ثلاثين عامًا، دورتان طويلتان في المعالجة بالصدمات الكهربائية*». واستطرد نولاند يكشف تاريخه الشخصي السِّري مع حالته المتأخرة في الاكتئاب الذي أصابه بالوهن، ذلك السقم الذي ساء لدرجة دفعت الأطباء للتفكير في إزالة جزء من مخِّه؛ قبل أن يجربوا أخيرًا العلاج بالصدمات الكهربائية، لينجح الأمر في النهاية بعد عشرين محاولة.

فبعد أن أظهر نفسه بغاية الضعف والتأثر أمام الجمهور، أصبح بمقدوره أن ينهي حديثه بقوة فائقة:

«*طالما شعرت أنني دجّالٌ بطريقة ما؛ لأن قرائي لا يعلمون شيئًا عن هذا الذي أخبرتكم به للتو، ولهذا فإن أحد أهم الأسباب التي دعتني للقدوم إلى هنا لأتحدث بهذا اليوم، يكمن في رغبتي في إزالة هذا العبء الثقيل عن نفسي - بكل صراحة، وأنانية أيضًا - وأن يصبح معلومًا أن هذا ليس عقلًا مضطربًا، ذلك الذي كتب كل هذه الكتب. وأهم من هذا: أحسب أن أعمار نسبة كبيرة من الحضور هنا دون الثلاثين؛ ويبدو لي أنكم جميعًا على أبواب حياة مهنية بديعة رائعة، ومن ثم كل شيءٍ قابل للحدوث معكم؛ فالأشياء تتغيّر والحوادث تحدث، وقد يسكنك شيءٌ من ماضي طفولتك المبكِّرة، وقد يلقي بك خارج الجَّادة... فإن كنت أنا قد استطعت الخروج من تلك المحنة؛ فلتصدقوني: سيكون بمقدور الجميع إيجاد وسيلة ما للتغلب على كل نكسة تعتري طريق حياتهم. أمَّا أولئك الأكبر سنًّا، الذين عركتهم الحياة، فخسروا كل شيء؛ فكما فعلت أنا وبدأت من جديد، إذ تبدو بعض تلك الأشياء مألوفة لهم؛ فهنالك المعافاة والخلاص والبعث من جديد*».

هـذا حديـث ينبغـي علـى كل واحـد مشـاهدته، وصحيـح أن شيرون نولانـد قـد توفى عام 2014، غير أن صراحته ومكاشفته المؤثرة وما تبعها من إلهام، سيظل ماثلًا بيننا، حاضرًا في أذهاننا.

نخلص إلى أن الرغبة في الاعتراف بالضعف تُعَدُّ أحد أهم الأدوات فاعلية التي يمكن للمتحدث توظيفها؛ إلَّا أنها كسائر أدوات القوى المؤثرة: ينبغي التعامل معها بحذر؛ فقد رأت بريني براون كثيرًا من المتحدثين وهم يسيئون فهم نصيحتها؛ فأخبرتني قائلة: *«مشاركة الذَّات للغير بصورة اصطناعية مفتعلة، تُشْعِر الحضور بالخديعة، فينفرون منك ومن رسالتك، فإظهار الضعف والتأثر ليس في المبالغة في المشاركة؛ إذ ثَمَّة معادلة بسيطة: إظهار الضعف ناقصًا الحدود، لا يساوي إظهار الضعف؛ فقد يكون أيِّ شيءٍ غيره من قبيل محاولة رفع وتيرة الاتصال لجذب الاهتمام؛ إلَّا أنه ليس من إظهار الضعف أو التأثر في شيء، ومن ثم لا يفضي إلى الاتصال بين المتحدث والجمهور، وقد وجدت أن أفضل طريقة لتوضيح هذا الأمر، تكمن في الاختبار الصريح لنوايانا، إذا ما كانت المشاركة تتم بالاشتغال بما يجري على المنصة، أم أنها طريقة للاشتغال من خلال أمورنا الخاصة؟ فالأول أكثر قوة، بينما الأخير يدمِّر ثقة الناس فينا»*.

وتوصي براون بشدّة بضرورة عدم مشاركتك الآخرين بعضًا من نفسك، ما لم يسبق لك أن عشت التجربة بنفسك أولًا:

«نحن في حاجة لكي نعيش حكاياتنا قبل مشاركتها الآخرين، فتلك موهبة، وعادة تصبح القصة جاهزة لمشاركتها الآخرين فقط عندما تتم معافاة راويها وتجاوزه لأحداثها وتطوره بعيدًا عن استجابة المستمعين لقصته تلك».
فالضعف الحقيقي قوة، بخلاف المبالغة في إبدائه. وإن كنت في ريبٍ، فجرِّب أن تلقي حديثك أولًا على صديقٍ أمين.

أضحكهم، لكن لا تجرح مشاعرهم

صحيح، قد يكون التركيز على الحديث عملًا شاقًّا، وهنا يأتي دور الفكاهة بوصفها أروع وسيلة لجذب انتباه السامعين. وإن صدقت صوفي سكوت، فيُعَدُّ تحقيق الترابط الاجتماعي، أحد أهم أسباب نشأة الضحك؛ فعندما تضحك مع شخصٍ ما، يشعر كل منكما بتوافقه مع الشخص الآخر. أجل، فالضحك من الأدوات الرائعة لترسيخ الصلة.

وحقًا، أصبحت الفكاهة اليوم سلاحًا متفوقًا لدى كثير من كبار المتحدثين؛ فهذا السير كين روبنسون يستهل حديثه عن فشل المدارس في رعاية الإبداع، الذي ألقاه في اليوم الأخير لانعقاد المؤتمر، ومع ذلك تجاوز عدد مشاهداته الـ (35) مليون مشاهدة عام 2015، على موقع تيد، يستهله قائلاً: «*يا سلام، إنه لأمر عظيم.. أليس كذلك؟ لقد وضعوني في آخر القائمة فقضوا عليَّ؛ وفي الواقع أنا مغادر*». وهنا انفجر الحاضرون ضاحكين. وأكثر من ذلك: لم ينقطع الضحك طيلة حديثه، إذ استحوذ علينا منذ تلك اللحظة؛ فالفكاهة تفعل فعل السِّحْر في تبديد الملل المعروف الذي يقاوم الاستماع لحديث ما، وبتقديم تلك الهبات المتواضعة من ضحكات صغيرة منذ الانطلاقة الأولى، تكون قد أعلنت لمستمعيك بمنتهى اللُّطف: ....، هلمُّوا اركبوا معي يا أصدقائي الأعزاء، ستكون رحلتنا ممتعة، وأي متعة!

بالطبع، سرعان ما يحبك المستمعون الذين يضحكون معك، وإذا أحبّك الناس، فسيكونون أكثر استعدادًا للأخذ على محمل الجدّ لكلّ ما تقوله؛ فالضحكة تبدِّد ما لدى الغير من دوافع الإباء والأنفة، وهكذا تسنح لك الفرصة فجأة للتواصل الحقيقي معهم.

ثمَّة فائدة أخرى عظيمة للضحكة في مستهل الحديث، إذ تمثِّل إشارة قوية تؤكد اتصالك بمستمعيك، فقد أخبرتني مونيكا لوينسكي، أن اللحظة التي

انفجر فيها الجمهور ضاحكًا عند إلقاء حديثها في تيد، هي اللحظة نفسها التي تحررت فيها من توترها. فإن كانت تلك إشارة للمتحدث، فهي أيضًا إشارة لكل الآخرين الموجودين في القاعة؛ إذ تؤكد الضحكة: لقد ارتبطنا نحن بوصفنا مجموعة، بآصرة ما مع هذا المتحدث، وعندئذٍ يظهر كل واحد من الحضور اهتمامًا أكبر.

من اللافت حقًّا أن يخصص بعض أفضل المتحدثين جزءًا مقدّرًا من أحاديثهم لتعزيز هذه الصلة، ففي حالة السير كين التي وردت آنفًا، كانت الإحدى عشرة دقيقة الأولى كلها تقريبًا، مخصصة لحكايات لها صلة بالتعليم، إلَّا أنها لم تقدِّم كثيرًا لفكرته الأساسية من حديثه؛ لكنها في الوقت نفسه، أوجدت صلة غير عادية بينه وبين الجمهور، فبقينا نتأمل: إنها لمتعة غامرة، لم أكن أحسب أن التعليم قد يكون موضوعًا آسرًا إلى هذه الدرجة. إنّك شخصٌ مذهل... سوف أبقى معك حتى النهاية. وعندما حانت اللحظة المناسبة وتدثَّر بثوب الجِّد، ثم دلف يخوض في فكرته الأساسية عن عدم الاهتمام بالإبداع في المدارس، كنا نتعلق بكل كلمة يقولها.

فكان الحال أشبه ما يكون بحديث برايان ستيفنسون الفاتن، عن الظلم؛ إذ قضى الربع الأول من الوقت المخصص له في قصة واحدة، تناولت الأسلوب الذي استخدمته جدَّته لإقناعه بعدم معاقرة الخمر مطلقًا؛ فكانت نهاية القصة مفعمة بالفرح، وفجأة شعرنا أننا قد ارتبطنا بعمق بهذا الرجل.

تحذير: إمضاء ذلك القدر من الوقت بنجاح في قصص طريفة موهبةٌ خاصة، لا يُنصح به لكثير منَّا، غير أن هذا لا يمنع إن تيسرت لك قصة واحدة قصيرة تجعل الناس يبتسمون، تكون بمثابة مفتاح لما يتبقى من حديثك.

قدَّم روب رايد، مؤلف كوميديا الخيال العلمي، نوعًا مختلفًا تمامًا من الفكاهة: الهجاء، الذي ما تزال نبرته جادَّة، مدعيًا تقديم تحليل رصين

لـ (ملكية الحساب الفكرية)، غير إنه بعد دقيقة أو نحوها، بدأ الناس يدركون أنه في واقع الأمر، يسخر من عقم قوانين الملكية الفكرية التي ترى أن تحميل كل أغنية واحدة بطريقة غير قانونية يعادل سرقة (150,000) دولار أمريكي، فانطلقت الضحكات التي سرعان ما انفجرت لتتحول إلى قهقهات صاخبة.

بالطبع، مثل هذا الأسلوب لا ينجح على الدوام؛ فقبل سنوات قليلة اعتقد أحد المتحدثين بمنبر تيد، أنه قد يبهج الجمهور بسرد قصص محرجة عن طليقته. وصحيح، ربَّما قهقه زوجان من الجمهور، صديقان له، لسماع تلك القصص المحرجة، بينما بقي الجميع واجمًا. وفي مناسبة أخرى، حاول أحد المتحدثين أداء كافة الاقتباسات التي ضمنها حديثه بالطريقة التي اعتقد أنّ صاحبها قد اتبعها، ومرة أخرى، صحيح أن أسرته ربَّما استحسنت الأمر، غير أنه شيء محرج عندما يكون الحديث على منصة جماعية (ولهذا، ما لم تكن موهوبًا حقًّا، أنصحك من الأعماق بتجنب محاكاة نبرة أصوات الآخرين، فلا تتحدث بغير صوتك).

فقبل ثلاثين عامًا، كان المتحدثون يحشدون في كلامهم نكات مستندة إلى التمييز العنصري على أساس الجنس (ذكر/أنثى) والعرق والإعاقة، فلا تجنح لذلك! لقد تغيَّر العالم اليوم كثيرًا.

وليس ثمَّة شك أن الفكاهة مهارة فنيَّة، ليس بمقدور الجميع إجادتها، فالفكاهة العقيمة التي لا معنىً لها، أسوأ من عدم الفكاهة، ولهذا ربَّما ترتد الطُّرفة التي تنقلها من (الإنترنت) وبالًا عليك، فتكون نتيجتها عكس ما اشتهيت. وبكل تأكيد، تبدو الطَّرائف بحد ذاتها مبتذلة، سمجة وساذجة؛ ولهذا ابحث بدلًا منها عن القصص.. القصص الحقيقية الرائعة المترعة بالمرح التي لها صلة مباشرة بموضوع حديثك؛ وإلَّا فالجأ للفكاهة اللغوية المستحبة.

يُعَدُّ طوم رايللي الذي يدير برنامج زملائنا، أكثرنا مرحًا في فريق عملنا، قدَّم على مدى سنوات تقريرًا استعراضيًّا للمؤتمر، فجلد كل متحدثٍ بمرحٍ ماكر.. إليكم نصيحته:

1. احكِ طرائف ذات صلة بصلب موضوعك، حيث تصبح الفكاهة أمرًا طبيعيًّا. وخير الفكاهة ما استندت إلى ملاحظة الأشياء التي تحدث حولك، فتبالغ في توصيفها أو تعيد خلطها.

2. لتكن لديك ملاحظة مرحة جاهزة عند اختلاط عباراتك، أو إخفاق أجهزة الصوتيات/المرئيات، أو تعطُّل زر عرض الشرائح؛ فجمهورك ما يزال هنالك لتظفر حالًا بتعاطفه.

3. لتكن الفكاهة حاضرة في شرائح عرضك، ويمكنك أيضًا أن تجعل الفكاهة عامل الاختلاف بين ما تقوله وما تعرضه، فثمَّة إمكانات عديدة للإضحاك.

4. وظِّف الهجاء، وقل عكس ما تقصد، ثم اكشف من بعد عن طويّتك.. مع أن هذا قد يصعب تحقيقه.

5. أمر التوقيت حاسم، فإن كانت هنالك لحظة ضحك، فعليك أن تمنحها الفرصة لتأخذ نصيبها من الوقت حتى تهدأ موجتها، وقد يتطلب منك الأمر هنا شجاعة التوقف للحظة، غير أنه ينبغي عمل ذلك دون أن تبدو كأنك تبحث عن لحظة التصفيق تلك.

6. ومن الأهمية بمكان: إن لم تكن مرحًا، فلا تتصنع المرح. اختبر فكاهتك أولًا في حضور الأسرة أو الأصدقاء أو حتى زميل لك، ثم انظر إن كنت تستطيع إضحاكهم، فإن لم يفعلوا، فاستبدل فكاهتك تلك أو ألغها.

المخاطر (حتى في أيدي الناس الذين بُورِكوا بموهبة الفكاهة):

1. الملاحظات الباهتة واللغة الجارحة: لا تقربها؛ فأنت لا تتحدث في أحد أندية ملاهي السهرات.
2. قصائد الفكاهة أو الأشعار التي تبدو ضاحكة.
3. التَّورية.
4. السُّخرية.
5. الإسهاب.
6. وأي محاولة سخرية تتناول الأديان أو العرق أو الجنس أو الهوية أو السياسة. وصحيح، بإمكان أفراد تلك الجماعات أن يقوموا بهذا؛ أمَّا سواهم، فمن المؤكد لا يمكنهم ذلك.

صحيح، قد ينجح هذا كله في الظروف الملائمة، غير أنها محفوفة بمخاطر احتمال انفجارها، أو تسببها الأذى للغير. فإن شعر الجمهور بأيّ من هذا أو ذاك، فمن العسير أن تعيدهم.

فإن كنت تزمع تقديم أحاديث كثيرة للجماهير، حقيقٌ بك أن تحاول إيجاد نوع خاص بك من الطرائف المضحكة حقًّا. أمَّا إن لم يتيسر لك ذلك، فلا تصب بالهلع، فالأمر ليس متاحًا للجميع، وعلى كل حال، ثمَّة طرق عديدة لتحقيق صلة قوية مع المستمعين.

تخلَّص من أنانيتك

هل ترضى لنفسك أن تسلِّم عقلك لشخص مغرور بنفسه بكل معنى الكلمة؟ لا شيء أكثر تحطيمًا لإمكانية نجاح الحديث أكثر من الشعور بأن المتحدث لا يعدو أنه شخص متبجح فحسب. وإن تسرب شعور مثل هذا للمستمعين باكرًا... فلتحترس.

أذكر جيدًا حديثًا أُلْقِي على منبر تيد منذ عدة سنوات، بدأ هكذا: *«قبل أن أصبح علامة تجارية ذائعة الصيت...»*. فعندئذٍ، تمامًا عندئذٍ، أدركتم أن الأمر لن ينتهي على خير. كان المتحدث قد تعالى كثيرًا إثر بعض النجاحات التجارية المهمة التي حقَّقها مؤخرًا، فكنَّا على يقين تام أنه سوف يحكي لنا تفاصيل التفاصيل لنجاحاته تلك. أجل، كانت تلك أول مرة أذكر أنني استمعت فيها لحديث على منبر تيد تقاطعه همسات الاستهجان! فحتى إن كنت عبقريًا حقًا، أو رياضيًّا ماهرًا مبدعًا، أو قائدًا جسورًا لا يعرف الخوف إلى قلبه سبيلًا؛ فمن الأفضل أن تترك مستمعيك يكتشفون ذلك بنفسهم.

وقد بيّن سلمان خان - متحدث تيد - ذلك بمنتهى الروعة:

«كن ذاتك، فأسوأ الأحاديث هي تلك التي يحاول فيها المتحدثون أن يكونوا أشخاصًا آخرين غير ذاتهم. فإن كنت أبله بصفة عامة، فلتكن كذلك؛ وإن كنت عاطفيًّا، فلتكن كذلك أيضًا. فالاستثناء الوحيد هنا: إن كنت مغرورًا أو أنانيًّا، حينئذٍ يجب عليك قطعًا أن تتقمص شخصية شخص آخر».

يجنح بعض المتحدثين للفكاهة بقصد كبح جماح أنانيتهم.

مشى دان بينك، ذلك المتحدث الشامل الذي بلغ عدد مشاهدات حديثه عن التحفيز (10) ملايين مشاهدة أو أكثر، يومًا على المنصة ناظرًا بمزيد من الثقة، ثم بدأ يتحدث بصوت عالٍ كصبيٍّ. وما هي إلا بضعة جمل، حتى كنَّا جميعًا في جيبه.. إليكم ما قاله:

«بداية، أود الاعتراف: خلال العشرين عامًا المنصرمة تقريبًا، كنت قد فعلت شيئًا أشعر بالندم عليه اليوم، شيئًا لا أفخر به، شيئًا سعيت جاهدًا ألا يطلع عليه أحد، ومع هذا أشعر اليوم أنه يتعين عليَّ الإفصاح عنه؛ ففي أواخر الثمانينيات، في لحظة طيش الشباب، التحقت بمدرسة قانون».

يا للروعة! فقد شدَّنا إليه بعد كل هذا.

جميل أن يأتي جلد الذَّات من أيدٍ أمينة. ويعد طوني بلير صاحب القدح المعلّى في هذا الشأن؛ إذ يجنح دومًا لجلد الذَّات سعيًا لكسب ودَّ الجماهير التي ربَّما كانت تضمر له العداء؛ فقد بدأ ذات مرةٍ قبل انتخابه رئيسًا لوزراء بريطانيا، يسرد قصة وصفها معتذرًا أنها قد تقلق الناس حيال أهليته للحكم؛ فقد تحدَّث عن وجبة طعام جمعته بشخصيات مرموقة أثناء زيارة له إلى هولندا، فوجد نفسه أمام سيدة متأنقة تبدو في الخمسينيات من العمر، فسألته عمَّن يكون؟ أجابها: توني بلير. ثم أردفت: وماذا تعمل؟ أجابها: أتزعم حزب العمال البريطاني. ثم سألها بدوره من تكون. أجابته: بياتريكس. فأردف: وماذا تعملين؟ أجابته، بعد لحظة صمت خجولة: أنا الملكة. فإن كان المتحدث شخصًا آخر، لسارع متباهيًا قائلاً إنه تعشى مع ملكة هولندا. وهكذا يكون قد فقد جمهوره قبل أن يستهل حديثه؛ غير أن طوني بلير قد نجح هنا في اصطياد أكثر من عصفور بحجر واحد نتيجة تواضعه وتعمده التقليل من شأنه، فحاز الضحكة والتأثير والثقة.

بقى أن نشير إلى أن الأنانية تظهر في أساليب شتى، قد تكون حقًّا غير مرئية للمتحدث الذي اعتاد أن يكون محور الاهتمام، كـ :

- التباهي بالمشاهير.
- القصص التي تبدو أنها محبوكة بغرض الاستعراض فقط.
- التبجُّح بإنجازاتك، أو نجاحات شركتك.
- جعل محور الحديث يدور كله حول شخصك، وليس حول فكرة يعم نفعها الآخرين.

وعليه لا بد من العودة إلى الأساسيات، فلتتذكر جيِّدًا أن هدف حديثك هو تقديم هدية، وليس الترويج لنفسك. ومع هذا، قد يفوت عليك الأمر، إذ يصعب على الإنسان أن ينظر إلى نفسه بتجرد من الداخل؛ فكل زعيم في حاجة إلى شخصية يعتمد عليها في تزويده بآخر المستجدات وتحديثها باستمرار بكل صدق وأمانة. شخصية لا تتهيّب المصاعب إذا تطلَّب الأمر ذلك، فإن كنت تشعر بالفخر بما أنجزته مؤخرًا، فمن المهم أن تجرّب حديثك على ذلك الشخص موئل الثقة، ومن ثم تتيح له فرصة إبداء الرأي ليقول لك: «*هذا رائع في بعض جوانبه. لكن، أحقًّا بكل أمانة؟ إنك تغالب شخصًا يسكن كل ذاتك*».

احكِ قصةً

لرواية القصص أهمية بالغة، ولهذا أفردنا لها الفصل التالي كله، ومع هذا يبقى ترسيخ الصلة مع الجمهور أحد أهم وظائفها.

فقد أبصرنا النور ونحن نعشق القصص؛ فهي المحرك الفوري للمتعة، التوافق الوجداني، العاطفة وإثارة الاهتمام، إضافة إلى أنها أروع ما يهيئ جوًّا للحديث، ويحفز الناس للاهتمام بموضوع ما.

وقد تتجلّى القصص الفعالة المؤثرة في أي مرحلة من الحديث، فهي من أعظم السبل للاستهلال وأروع الطرق للشرح في ثنايا الحديث، ومع ندرتها أحيانًا، إلا أنها أيضًا من أنجع الوسائل لاختتام الحديث.

أراد إرنستو سيرولي إلقاء حديث عن نهج أفضل لتقديم العون التنموي للقارة الأفريقية، فإن قُدِّر لك الاضطلاع بمهمة شاقة كتلك، فالفكرة الأفضل هنا، تكون في إيجاد وسيلة للاتصال مع المستمعين من البداية. وإليك في ما يأتي الكيفية التي اتبعها إرنستو هذا في إنجاز مهمته:

كان مشروعنا الأول... نحن معشر الإيطاليين، قرارنا بضرورة تعليم الشعب الزامبي كيفية توفير طعامه عن طريق الزراعة، لهذا ذهبنا إلى هنالك ومعنا البذور الإيطالية التي حملناها إلى جنوبي زامبيا، حيث الوادي الخلاب الذي يهبط صوب نهر الزامبيزي؛ فعلَّمنا السكان المحليين كيفية زراعة الطماطم الإيطالية والكوسا و... وبالطبع لم يكن لدى السكان المحليين أي اهتمام بالزراعة مطلقًا... فكان أمرًا محيِّرًا لنا، ألا تكون لهم زراعة من أي نوع في مثل ذلك الوادي الخصيب. ومع هذا، فبدلًا من سؤالهم عن عدم زراعتهم لأي شيء، قلنا ببساطة شديدة: «*الحمد لله الذي أتى بنا إلى هنا في الوقت المناسب بالضبط لكي ننقذ الزامبيين من المجاعة*». ومعلوم بالضرورة أن كل شيء ينمو جميلًا في أفريقيا لخصوبة تربتها، ولهذا حصلنا على هذه الطماطم الرائعة... ولم نكن نصدِّق حين كنَّا نخبر الزامبيين: «*انظروا، كم هي سهلة عملية الزراعة*». وعندما استوت الطماطم، وأينعت وبدأت تأخذ لونها الأحمر، خرج من النهر نحو مئتي فرس نهر، فأتت عليها كلها في ليلة واحدة، فقلنا للزامبيين: «*يا إلهي، أفراس النهر!*». فردُّوا علينا: «*أجل، لهذا لم تكن لنا زراعة هنا*».

وهكذا حينما يتسنى لك أن تجمع بين الفكاهة وبين جلد الذَّات والرؤية في قصة واحدة، تكون قد ظفرت ببداية موفقة.

أمَّا القصص التي تُحْدِثُ أفضل اتصال مع الجمهور، فهي تلك التي حدثت معك أو مع أشخاصٍ مقربين إليك؛ فقصص الفشل، المواقف المحرجة، سوء الحظ، الأخطار والكوارث، كلها قصص حقيقية؛ تُحكى عادة عند انتقال المستمعين من مرحلة التهيئة والاستعداد، إلى مرحلة الاندماج، فيبدؤون مشاركتك بعض مشاعرك، والانتباه لما تقوله، بل يبدؤون يحبونك.

لكن انتبه، فقد تنطوي بعض القصص على تبجح أو تلاعب بالمشاعر؛ فحينما تشرح الطريقة المدهشة التي قلبت بها المحنة إلى نجاح مثير، بعيدًا عن أجواء التواصل، تكون في الحقيقة قد أثرت حفيظة الناس واستعديتهم للنفور منك. وحينما تسحب صورة ابنك الأكبر من جيب سترتك بالتزامن مع نهاية حديثك، وضِّح للناس أنه تبين بعد الفحص أن ابنك مصابٌ بمرضٍ عضال مهلك، ثم أخبرهم أنك قد وهبت حديثك هذا له؛ فربَّما تجعل سامعيك أكثر قلقًا، منهم أكثر تعاطفًا.

فالمبدأ الأساسي هنا أن تكون فقط كما أنت على حقيقتك. هل ذلك الذي يحكي القصة هو أنت الحقيقي؟ فمن الاختبارات المفيدة أن تتخيل أنك تحكي تلك القصة لمجموعة من أصدقائك القدامى. وإن كان الحال كذلك، فكيف ستحكيها، فالأصدقاء هم أفضل معين لكشف الأصيل من الزائف. وهكذا هم الجمهور، فابذل جهدك لتكون على حقيقتك، وعندئذٍ ثق أنك لن تضل سبيلك.

تجدر الإشارة إلى أن تلك النصيحة تنسحب على هذا الفصل كله عن الاتصال، وقد وصفت أحيانًا تلك الاقتراحات بـ (الأدوات أو التقنيات)، ومن المهم ألا ترد بتلك الطريقة، إذ يجب أن تكون جزءًا من رغبة أصيلة للتواصل، فأنت إنسان وسامعوك بشر مثلك أيضًا، فتخيَّلهم أصدقاء، حسبك أن تصل إليهم.

آه.. من السياسة

بالطبع، لا يمكنني أن أختم هذا الفصل دون أن أؤكد شدَّة امتعاضي من أكبر قاتل للاتصال مع الجمهور: التفكير القَبَلِي. سواءٌ كان في السياسة، أو الدِّين، أو العرق. فأقل ما يقال في الناس الذين يمثلون فئة من مجتمع يرفض كله تلك الأفكار التي تود الإفصاح عنها، إنهم مثيرين للاهتمام حقًّا.

هل يا ترى أغضبك حديثي آنفًا عن طوني بلير؟ فبعد سنوات في السلطة، لاسيَّما بسبب دعمه للحرب في العراق، كرهه بعض الناس لدرجة أن مجرد ذكر اسمه صار يرفع ضغطهم، ولهذا قد يبدو اختيار المثال أعلاه غير موفق، ومن ثم رُبَّما فشل في تحقيق غايته المنشودة.

أجل، يمكن للسياسة أن تفعل هذا، وكذلك الدِّين؛ فبعض وجهات النظر تؤخذ بعمق شديد، خاصة إذا بدا المتحدث كأنه يهدد المستمعين؛ فعندئذٍ يختلف مزاجهم، وبدلًا من أن يستمعوا إليه، يصمُّوا آذانهم ويستشيطوا غضبًا عليه.

ولعمري تلك مشكلة كبيرة، فواحدة من تبعات مخاطبة الجماهير في الآونة الأخيرة، ذلك العرض الذي بدأ تقديمه آل قور عام 2005، الذي تحوَّل إلى وثيقة عرفت باسم (الحقيقة المُرَّة)، مثيرًا أزمة مناخ عالمية؛ فقد استغل بذكاء شديد كل تقنية من تقنيات الحديث التي يمكنك أن تتخيلها: الشرائح الأخَّاذة المقنعة، المنطق الرَّصين، البلاغة، الفكاهة، الدفاع العاطفي، السخرية البارعة من الأفكار المخالفة وحتى قصة شخصية مؤثرة عن ابنته. فحينما قدّم العرض في جلسة غير مسجلة بمنبر تيد، أثَّر لدرجة كبيرة في حياة كثير من المشاركين، مقنعًا بعضهم بالاستقالة ليخصصوا وقتهم كله للاهتمام بقضايا المناخ.

ومع هذا فثمَّة مشكلة واحدة تطل برأسها هنا؛ فآل قور سياسي في بلدٍ يعاني تقسيمًا حادًّا بسبب الانتماءات الحزبية، شيدت فيه غرائزنا الحزبية حصونًا منيعة متراصة ضد الدعاية التي يروج لها الطرف الآخر، فنصف أهل البلاد تربطهم صلة وثيقة بآل قور أكثر من أي وقت مضى، فاحتضنوا وثيقة (الحقيقة المُرَّة)، وتبدلت رؤيتهم للعالم إلى الأبد. أمَّا النصف الآخر من

المواطنين، فلم ينشأ أي تواصل بينهم وبين آل قور، فهم ببساطة يقفلون الجهاز ساعة بث البرنامج؛ فالحقيقة الراسخة هنا أن المتحدث هو قور السياسي، ولهذا بدا طرح القضية غير حقيقي من وجهة نظرهم. وبعد عقد من الزمن تم تسييس قضية المناخ لدرجة لم تشهدها من قبل، وهكذا تحوَّل الأمر الذي كان ينبغي تعاطيه علميًّا، للأسف الشديد، إلى اختبار لمعرفة الانتماء السياسي. (وبالطبع، كان من الممكن أن يحدث الأمر نفسه على الجانب الآخر في حال تزعم ديك تشيني أو كارل روف قضية عالمية مهمة).

فحالة التسمُّم التي تعتري المسكوت عنه في الشأن السياسي (والديني)، هي مأساة حقيقية في العالم الحديث؛ فحينما يكون الناس غير مستعدين للاستماع، قطعًا لن يحدث أي تواصل.

وإن أردت الوصول إلى الناس الذين يخالفونك الرأي بالفطرة، ففرصتك الوحيدة تتمثل في وضع نفسك في مكانهم قدر المستطاع، وعدم الاقتراب من اللُّغة التي تثير ردود الفعل القبلية. ولتبدأ بنظرة للعالم كما يرونه هم، واستخدم كل واحدة من تلك الأدوات التي جاء وصفها هنا، لتحقيق تواصل مرتكزًا على الشراكة الإنسانية.

والخبر السعيد: أغلب فرص التحدث تتحقق مع جمهور ترحيبي بطبعه، تستطيع التواصل معه بكل سهولة؛ ومن ثم يتألق حديثك حقًّا وينتشر في المجتمع.





السَّرد

جاذبية القصص التي لا تُقَاوَم

كان للقصص دور كبير في ما أصبحنا نحن عليه اليوم، وأعني ما أقول حرفيًّا؛ إذ ترى أفضل دلائل الآثار وعلوم الأجناس، أن تطور عقل الإنسان تزامن مع السَّرد القصصي.

بدأت سيطرة أسلافنا القدماء على استخدام النار منذ مليون عام، فكان لهذا الأمر أثر بالغ في تطورهم. للتدفئة؟ أجل. للدفاع عن أنفسهم ضد الحيوانات المفترسة؟ أجل. للطبخ، وتلك النتائج الهائلة لتطور عقولنا؟ أجل. لكن مع هذا كله، ثمَّة شيء آخر.

فقد أوجدت النار مغناطيسًا جاذبًا جديدًا للربط الاجتماعي؛ فصوب دفء النار وأنوارها الساطعة تتداعى جماعات الناس بحلول الظلام، ويبدو أن هذا قد حدث في كل ثقافات تجمعات الصيد القديمة على مر الثلاث مئة ألف سنة الأخيرة.

فما الذي كانوا يفعلونه يا ترى في هذا الوقت الذي يمضونه معًا؟ يبدو أنه، في كثير من الثقافات، أصبح شكل واحد من التفاعل الاجتماعي سائدًا: رواية القصص.

أمضت عالمة الأجناس بولي ويسنر أربعين سنة في البحث عن ثقافة العلاقات، ودوَّنت على أوقات: من قال ماذا، ومتى قاله، ونشرت في 2014، ورقة بيّنت فيها اختلافات مثيرة بين تجمعات النهار وتجمعات الليل؛ فالحديث النهاري، حتى إن شمل أشخاصًا في مجموعات أكبر، يتمحور عادة حول شؤون الاقتصاد والنميمة. أمَّا في الليل، حيث يصفى المزاج، فقد يشهد الأمر غناءً، رقصًا وتراتيل؛ إلَّا أن معظم الوقت قد يمضي في سرد القصص؛ فالحكايات هي التي جلبت الناس من أصقاعٍ نائية إلى حيث الموقد، ثم إلى قلوب السامعين وأذهانهم. حكايات عن الناس الأحياء والأموات.. الحاضرين والبعيدين، حكايات تجلب المرح، التَّوتر والرُّعب، حكايات يرويها الرجال وأخرى ترويها النساء. وعلى الدوام، كان المسنِّون هم نجوم رواية القصص، وتجدهم في بعض الحالات، قد فقدوا بصرهم، ومع هذا ما يزالون محل وقار بما ترويه أفواههم من قصص.

من جهة أخرى، أخبرتني البروفيسورة ويسنر، أن تلك القصص لعبت دورًا حيويًّا، مساهمة في توسيع مقدرة الناس على التّخيّل والأحلام وفهم ما يدور في أذهان الآخرين؛ فهي التي سمحت لعقول البشر باكتشاف رحاب أوسع من الأواصر الاجتماعية، وتكوين مجتمعات متخيَّلة، بعيدًا عن حدود ما يعرفون من مجموعات مجتمعهم المحلية. وقد أفضت القصص لوضع اجتماعي مميز لرواتها العظام، ومفاهيم عملية لمستمعين عظام أيضًا. (فمثلًا، قد يتعلم المستمع الجيد كيفية تفادي المخاطر التي تهدد الحياة، حسب ما ورد في قصة ما). وعليه، يمكن اختيار مهارات السَّرد تلك والاستماع، مؤشرًا لتطور إنسان العصر الحديث.

لهذا، لسنا كلنا نحب سماع القصص فحسب، بل ربَّما تكون هي التي أسهمت في تشكيل الكيفية التي تتشارك بها عقولنا المعلومات وتتلقاها.

وقطعًا، ما يزال سلطان القصص مهيمنًا حتى هذا اليوم، كما تؤكد هذه الصناعات الراهنة ببلايين الدولارات، التي قامت على الروايات والأفلام والبث التلفازي.

فلا تصب بالدهشة إذن حين تكتشف أنّ العديد من أفضل الأحاديث هي تلك التي ترتكز أساسًا على رواية القصص. وعلى غير ما يحدث مع التفسيرات الصعبة أو الحجج المعقدة، باستطاعة كل شخص التواصل مع القصص؛ فهي ذات بنية خطيَّة نموذجية بسيطة، تجعل متابعتها أمرًا سهلًا، فأنت فقط تدع المتحدث يأخذك في رحلة، خطوة واحدة في وقت ما، فالشكر لتاريخنا الطويل حول نيران المخيّم، فعقولنا حقًا تجيد الوقوف على الأثر.

وثمَّة جزء طبيعي في الاستماع للقصص، يكمن في تعاطفك مع تجارب الشخصيات، فتجد نفسك مغمورًا بأفكارهم وعواطفهم. والحق إنك شخصيًّا تشعر بما يشعرون به؛ فإن كانوا متضايقين، متعجبين أو منتعشين، فتكون أنت أيضًا كحالهم هم. الأمر الذي يسترعي انتباهك، ويجعلك شديد الاهتمام بمخرجات القصة.

فما عناصر القصة العظيمة يا ترى؟ يمكن إيجاز الوصفة التقليدية في: البطل الذي يحاول جاهدًا التغلب على عقبات غير متوقعة تعترض سبيل تحقيق أهدافه، تفضي إلى ذروة الإثارة، لتنتهي أخيرًا بحل معضلة الرواية. (قد تكون هنالك أيضًا اعتراضات وحيل محبوكة).

فتذكَّر ضرورة التأكد من أربعة أمور أساسية عندما يتطلب الأمر مشاركة قصة ما من خشبة المسرح:

- اجعلها مرتكزة على شخصية يتعاطف معها جمهورك.

- ارفع مستوى التوتُّر، سواء من خلال حب الاستطلاع، الأسر الاجتماعي أو الخطر الحقيقي.

- افرد للتفاصيل مستوىً معقولًا، فالقليل منها يكفي لجعل القصة مفعمة بالحيوية، عكس الإكثار منها، الذي يدفع مستمعيك للزهد في تتبعها.

- اختم قصتك بحل لمعضلتها الأساسية يشبع فضول الجمهور، سواء بالضحك، الحركة أو بالإفصاح عن شيء ما.

بالطبع، بالإمكان تنفيذ كل تلك الأمور الأساسية، ولهذا فمن الأجدر أن تُحْكِم قصصك فتجعلها على درجة عالية من الفاعلية، لاسيَّما تلك القصص التي تستقيها من واقع حياتنا، إذ تمتلئ حياتنا بتفاصيل مهمة لنا، غير أن ذلك الجمهور المحتشد ليس في حاجة للاطلاع عليها. أو الأسوأ أن ننسى قطعة أساسية من السياق، تصبح القصة دونها مفرغة من أية معنىً يُذْكَر.

إليك في ما يأتي قصة عظيمة:

عندما كنت في ربيعي الثامن، اصطحبني والدي ذات مرة لصيد الأسماك، وبينما نحن في قارب صغير على بعد خمسة أميال من الساحل، هبَّت عاصفةٌ هوجاء، فألقى والدي سترة النجاة عليَّ ثم همس في أذني: «*أتثق فيَّ يا بنيَّ؟*». فأومأت له برأسي أن نعم، فقذف بي إلى خارج القارب. (سادت هنا لحظة صمت)، أجل.. ليس في الأمر مزاح؛ إذ لوَّح بي إلى أعلى! فاصطدمت بالماء، ثم تخبَّطت نحو السطح، ألهث طلبًا للنفس؛ كان البرد قارسًا. والأمواج عاتية مرعبة، ثم... غاص أبي في الماء لاحقًا بي، وبقينا نشاهد في رعب انقلاب قاربنا الصغير وغرقه، لكن والدي ظلّ ممسكًا بي طوال الوقت، مُطَمْئنًا أن الأمر سيكون على ما يرام. وبالفعل، وصلت مروحية حرس السواحل بعد خمس عشرة دقيقة فقط، فاتضح لي أنّ والدي أدرك جيِّدًا أن القارب قد أصيب

بعطب ما، وأنه غارق لا محالة، فاتصل بحرس السواحل مزوِّدًا إيَّاهم بموقعنا بالضبط، ولهذا رأى أنه من الأفضل أن يرميني في عرض البحر بدلًا من مواجهة خطر الوقوع في الفخ عند انقلاب القارب. وهكذا، أدركت المعنى الحقيقي لكلمة (الثّقة).

في ما يأتي صيغة خالية من السَّرد:

تعلمت الثقة من والدي حينما كنت في سن الثامنة، وقد حُوصرنا بعاصفة أثناء رحلة خارجية لصيد سمك الماكريل[1]، غير أننا فشلنا حتى في اصطياد سمكة واحدة منها، قبل أن تجتاحنا العاصفة، وقد أدرك والدي أن القارب في طريقه للغرق؛ لأنه كان من القوارب ماركة ساتيرن[2] القابلة للنفخ التي هي قوية جدًّا عادة، لكن قاربنا هذا حدث فيه ثقب مرة، فظنَّ والدي أن الأمر ربَّما يتكرر مرة أخرى. وعلى كل حال، كانت العاصفة شديدة جدًّا على قارب هوائي مثل هذا، لاسيَّما إن ما به من هواء بدأ بالفعل يتسرّب، ولهذا اتصل والدي بخدمة الإنقاذ في حرس السواحل الذين كانوا في تلك الأيام حاضرين على مدار الساعة واليوم طيلة أيام الأسبوع (7/24)، عكس اليوم، فأخبرهم بموقعنا، ومن ثم ألبسني سترة النجاة تجنبًا لخطر الانحباس تحت الماء، وقذفني خارج الزورق قبل أن يقفز هو بنفسه، ثم انتظرنا وصول حرس السواحل؛ فحضروا بالطبع، إذ وصلت مروحيتهم بعد خمس عشرة دقيقة فقط، أحسب أنها كانت من طراز سيكورسكي (MH – 60) جيهوك. وها نحن على ما يرام.

(1) الماكريل: الإسقُمْري: من أسماك المحيط الأطلسي، له ذيل متشعب، وخطم طويل، وفم عريض، أعلاه أزرق داكن، موشَّح بخطوط مستعرضة ضاربة إلى السواد، وأدناه فضي البياض. المترجم.

(2) ساتيرن: كوكب زحل، الذي يرمز لإله الزراعة عند اليونان، وهو سادس الكواكب السيارة من حيث البعد عن الشمس، وثانيها من حيث الضخامة، كتلته أكبر من كتلة الأرض بخمس وتسعين مرة. المترجم.

يُلاحظ أن القصة الأولى اشتملت على شخصية حظيت باهتمامك، وحفلت في الوقت نفسه بزخم فني مسرحي مبني على الترقب، قبل أن ينفرج الحال بكل جمال. بينما النسخة الثانية مجرّد فوضى؛ إذ تم اغتيال الحبكة المسرحية عند الإفصاح عن نيّة الأب باكرًا جدًّا، فخلت الحكاية من أيَّ محاولة لمشاركة التجربة الحقيقية للطفل؛ فضلًا عن احتشادها بتفاصيل عديدة، لا تحظى باهتمام الأكثرية من المستمعين، في حين تم تجاهل بعض التفاصيل وثيقة الصلة مثل الأمواج العملاقة، والأسوأ في هذا كله، غياب السطر الرئيس الذي ترتكز عليه القصة: *«أتثق فيَّ يا بنّي؟»*. فإن كنت تريد أن تحكي قصة، فلا بد لك أن تكون متأكدًا من السبب الذي يدفعك إلى ذلك؛ مع ضرورة استبعاد كل التفاصيل التي لا تحتاجها لبلوغ غايتك، وترك ما يكفي من الحبكة المسرحية للناس، لكي يتخيلوا بجلاء ما يمكن أن تنتهي إليه الأمور.

فلا غرو أن ترتكز بعض الأحاديث المتميزة على قصة واحدة، توفّر بنيتها المُحْكَمَة فوائد جمَّة للمتحدث:

- العناية بحبل الأفكار (لأنه ببساطة يمثل قوس دائرة السَّرد القصصي).
- كلَّما كانت القصة أخاذة، حظيت باستجابة كبيرة لدى المتلقين.
- إذا كانت القصة عن شخصك، فأنت تُحْدِثُ تعاطفًا بالأشياء التي تحظى بأولوية اهتماماتك.
- يسهل أن تتذكر ما تود قوله لأن البناء خطي، وعقلك في أوج راحته يستحضر حدثًا واحدًا تلو الآخر مباشرة.

لهذا يعمد متحدثون كثر لاستخدام أحاديث مدرجة لكي يسهل عليهم مشاطرة الآخرين حكاياتهم، فهي من أسهل أنواع الأحاديث تحضيرًا على الإطلاق وأيسرها. فأنت قطعًا تعرف قصتك.. أجل، أنت أكثر الناس معرفة بها من أي شخص آخر بين الجمهور.

فإذا سارت رحلتك بسلام، وكان هنالك تماسك في السَّرد، فقطعًا قد ينجح مثل ذلك الحديث.

ومع هذا، لا يخلو الأمر من فخ هنا أيضًا، فلتتذكر أنّ الهدف هو أن تعطي؛ غير أن القصص الشخصية تفشل في تحقيق هذا الهدف أحيانًا، فربَّما تعاطفت مع المتحدث، وأسرت لبَّه، وعزَّزت أنانيته؛ لكنها على كل حال، لا تمنح السامعين شيئًا هكذا تلقائيًّا يخرجون به؛ سواء أكانت رؤىً، أو معرفة مكتسبة، أو انطباعًا، أو سياقًا، أو حتى أملاً.

وهذا مخجل حقًا، فواحد من أكبر الأسباب التي تدفعنا لرفض طلبات التّحدث على منبر تيد، هو ورود موضوعات آسرة إلينا، تفتقر إلى الفكرة الرئيسة التي يتمحور حولها السَّرد، فهذا أمر موجع للقلب؛ لأن المتحدثين عادة أناسٌ مدهشون، إلَّا أن عدم وجود فكرة جامعة، يعني أن الأمر برمَّته مجرد فرصة مضيعة.

فالنقلة الرئيسة المطلوبة منك، هي إعمال التهذيب الفني لرحلتك، بحيث تربط اللحظات الحرجة معًا، بأسلوب يستطيع معه الآخرون استنباط معنىً ما؛ فمن دون توافر هذا الشرط، يبدو الحديث أشتاتًا، غارقًا في الملذَّات، حتى إن كانت حياتك مثيرة للإعجاب. أمَّا إذا انصرفت رحلة الحديث لسبر شيءٍ ذي شأنٍ قد تعلمته، بحيث وصفت كل خطوة بمنتهى التواضع والأمانة والتأثر، عندئذٍ تكون رحلة نسعد باصطحابك فيها.

وثمَّة أمر ذي شأنٍ آخر، لم نتعرض له فيما لو كنت تروي قصة حياتك.. ينبغي أن تكون قصة حقيقية. قد يبدو ذلك جليًّا، لكن مع هذا، للأسف الشديد، يجنح المتحدثون أحيانًا للمبالغة والتلفيق. ولما للقصص من أثر كبير على وجه الخصوص، يريدون أن يظهروا ذاتهم أو مؤسساتهم في أنصع صورة ممكنة،

حتى إن اضطرهم الأمر أحيانًا لتخطي ذلك الحاجز المعروف بـ (الحقيقة)؛ فاقتراف هذا يعد من أسهل السبل وأيسرها لتدمير سمعتك، فحينما تذاع الأحاديث على الجماهير، تكون هنالك آلاف الأعين التي تشاهدها، وقد يتطلب الأمر شخصًا واحدًا فقط ليعرف أنَّه ثمّة شيء غير صحيح ليسلقونك بألسنة حداد؛ فالأمر لا يستحق المخاطرة إذن.

لكن بالمقابل، قد تمنح سامعيك هدية لا مثيل لها، حينما تجمع بين قصة واقعية، مع الرغبة في سردها لمنفعة الآخرين.

من جانب آخر، طمحت عالمة النفس إليانور لونقدين لمشاركة الملأ تجربة سماعها أصواتًا في رأسها أثناء دراستها الجامعية، مما أفضى لتشخيص حالتها بانفصام الشخصية، وإدخالها المصحَّة، بل بلغ بها الأمر من المعاناة للتفكير في الانتحار؛ فالقصة بحالها تأخذ الألباب، غير أن إليانور حبكتها بحيث إنك تخرج من الحديث مترعًا بأفكار ملهمة عن انفصام الشخصية والأمراض العقلية؛ وكيفية إعادة نظرتنا للتعامل معها. وفي ما يأتي جزءٌ مما اختتمت به حكايتها:

ليس هنالك شرفٌ أعظم أو امتيازٌ يفوق تيسير تلك المعاملات اللازمة لاستشفاء امرئٍ ما، أو أن تشهد له، أو تمد له يد العون، أو تحمل آلام الغير، أو أن تُبْقِي على الأمل بمعافاتهم. وبالمقابل، لأولئك الذين خرجوا من محنة أو ضرّاء؛ إننا لا نعيش حياتنا للأبد موصومة بالتجارب الهدّامة التي حدثت لنا؛ فنحن متفردون، لا بديل عنّا. الذي يسكن دواخلنا، لا يمكن استعماره، تحريفه أو نزعه، فالنور لا ينطفئُ أبدًا.

من جهة أخرى، خرج المستكشف بين ساندرس في رحلة إلى القطب الجنوبي، استغرقت جُلَّ حياته، وهو من رواة القصص الحاذقين، لديه صور

رائعة لشرح ما جرى معه. وعندما اقترب من نهاية حديثه، انتظرنا نترقب إبداء العتب المعهود من المغامرين، يحثوننا فيه للخروج واكتشاف حقيقة أنفسنا من خلال أي تحديات نقدم عليها، لكن بين فاجأنا، فقد أطلعنا على اللحظات السوداء التي صحبت تجربته منذ انطلاق الرحلة، مؤكدًا إن المصير الذي كان يحلم به لسنوات طوال، أقل إرضاءً من الرحلة. فأين الفائدة هنا التي يخرج بها المستمعون؟ إذن، لا ترهن سعادتك بالمستقبل.

إن لم نشعر بالرضا هاهنا الآن، أثناء رحلتنا، في غمرة الفوضى والكدح الذي نقيم عليه، في الحلقات المفتوحة، أثناء منجزاتنا التي لم تكتمل بعد وخلال خطط تجويد العمل التي نزمع القيام بها.. إن لم نشعر بالرضا أثناء ذلك كله، فلن نشعر به إلى الأبد.

وصف الكاتب أندرو سولومون ما تعرض له من إساءة معاملة في طفولته، حتى قبل أن يصبح مثليّ الجنس، ثم حوّل القصة إلى مقال ماتع حول الهوية التي يتواصل معها أي شخص أو يتعلم منها:

يوجد على الدوام شخصٌ ما، يودّ أن يصادر إنسانيتنا، وفي المقابل هنالك دائمًا قصصٌ لاستعادتها، فإن بُحنا مجاهرين بحياتنا، فسوف نطفئ الضغينة ونوسّع حياة الآخرين.

من جهة أخرى، استند الاحتفال الباهر للسير كين روبنسون بأهمية الإبداع لدى الأطفال على قصة؛ فقد وصف الكيفية التي اكتشف بها طبيب في ثلاثينيات القرن الماضي، تلك الرغبة الجامحة في الرقص، التي تعتمل بها نفس طفلة فاشلة في دراستها؛ فبدلًا من معالجة وضعها الدراسي، أقنع والدتها بإرسالها إلى مدرسة خاصة لتعليم الرقص.. كانت تلك الفتاة هي جيليان لين التي أصبحت مديرة الرقص الأكثر نجاحًا للملحن (الإنجليزي) آندريو لويد

فيبر. وتقف هذه القصة التي رويت على طريقة السير كين الفريدة المتميزة التي لا يمكن تقليدها، شاهدًا على المخاطر المحتملة التي تكمن في تعامل المدارس مع مسألة الإبداع؛ وهي تمثل الجزء من الحديث الذي يحول المرح إلى إلهام.

قوة ضرب الأمثال

تُحبك بعض القصص بعناية من باب الاستعارات، ويطلق على مثل هذا النوع من القصص: المَثَل.

ومن الناحية التقليدية، يُعَدُّ المثل قصة تنطوي على مغزىً أو درسٍ روحي، وهو أداة طالما استعملها رجال الدين عبر التاريخ كثيرًا، وأحسب أننا على وفاقٍ بأن مؤشر مشاهدات قصص المسيح، يرتفع أكثر من مؤشر قصص السير كين، غير إنه بمقدورنا التوسع في معاني الكلمة، لتشمل كل قصة تحمل في طياتها قوة الاستعارة.

ويُعَدُّ بروفيسور القانون لورانس ليسيج، من أروع ضاربي الأمثال؛ فقد قدم إلى تيد في 2013، ليقول إن الأموال أفسدت السياسة الأمريكية بلا رجعة، فجعلنا نتخيّل بلادًا للأغبياء اسمها ليسترلاند، لا يحق لناخب فيها بالتصويت إلا إذا كان اسمه ليستر. وليس ثمَّة شك أن هذا أمر سخيف، لكنه أشار بعد ذلك إلى أن عدد الأشخاص الذين يحملون اسم ليستر في الولايات الأمريكية المتحدة، مساوٍ لعدد كبار ممولي الأحزاب. وجعل أعضاء الكونغرس أولوياتهم تعدُّ من قبل أولئك الممولين، بحيث أصبحت عمليًّا آراء أولئك الممولين وأصواتهم، هي فقط التي تهم. وهكذا.. فكلنا نعيش في ليسترلاند.

من ناحية ثانية، تخصص الكاتب مالكوم غلادويل أيضًا في ضرب الأمثال. وينعكس انتهاجه لهذا الأسلوب في حجم المبيعات المدهشة لكتبه،

إضافة إلى العدد الهائل من المشاهدات لتسجيلات أحاديثه في تيد. ويُعَدُّ حديثه بعنوان: صدِّق أو لا تصدق، هو أفضل حديث له؛ ارتكز محوره على حكاية عن تطور أشكال جديدة لصلصة السّباغيتي؛ غير إنه استعملها مثلًا لفكرة أن الناس المختلفين يريدون أشياء مختلفة؛ لكن دائمًا تعوزهم اللغة للإفصاح عمَّا يريدون، حتى تجد الأسئلة الصحيحة لتطرحها عليهم.

وتُعَدُّ الطريقة التي يستنبطون بها المعنى من القصة، أمرًا مُرْضِيًا في كل تلك الأحاديث؛ فأنت لا يروق لك أن تسيء لذكاء الحاضرين من خلال إكراههم على ابتلاع الخاتمة التي يجب عليهم استخلاصها من الحكاية التي سردتها عليهم، لكنك تريد على كل حال، أن تتأكد من وجود بقيّة كافيةٍ لمستمعيك، ليصبح بمقدورهم ملء الفراغات، وهنا تتجلى أهمية إلمامك الجيد بماهية مستمعيك، ويؤتي ضرب المثل أكله جيدًا حينما يكون الجمهور على علم سلفًا بمجال تخصصك؛ في حين قد يحتاج غيرهم إلى مزيد من التوضيح، ولهذا من المهم أن تختبر مادتك على شخص يعرف الجمهور حق المعرفة، لترى إذا كان ما ترويه من حكاية سترسخ بوضوح.. دون حماقات.

قطعًا، ينطوي مسار ضرب الأمثال على العديد من المخاطر، ففي بعض الأحيان، نجد أن طرفي التشابه لا يتناسبان، فيصبح مضللًا بقدر ما أريد له أن يكون هاديًا، ولربَّما تستغرق وقتًا طويلًا في حكاية القصة، بحيث تنسى استخلاص الدروس الضرورية منها، لكن عند أهل الحنكة، يستطيع ضرب المثل أن يسلي، يخبر ويلهم في آنٍ معًا.

ثمَّة وظيفة مهمة أخرى تؤديها القصص: التوضيح. وهنا لا تكون القصص عادة عامل الجذب الأساسي، بل أقرب منه إلى العامل المساعد، فتُقحم دائمًا على شكل حشوات قصيرة، مصممة لتوضيح فكرة ما أو دعمها. ونبحر في الفصل التالي بصورة أعمق في هذا التوظيف للقصص.

وفي تلك الأثناء، تذكَّر: يرنُّ صدى القصص في أعماق كل إنسان، ولهذا قطعًا يزداد تواصلك مع مستمعيك من خلال تقديمك حديثك على هيئة قصة أو سلسلة من قصص ذات صلة. لكن، لطفًا: دعها تحمل معنىً لشيءٍ ما.





التوضيح

كيف توضح المفاهيم الصعبة؟

قدم دان جيلبيرت؛ عالم النفس بجامعة هارفارد، إلى منبر تيد بمهمة معقدة؛ فقد خطط في حديث واحدٍ قصير، ليوضح مفهومًا رفيع المستوى، يعرف بـ (السعادة المصطنعة)، والسبب الذي جعلها تدفعنا للتوسع في استشراف غير دقيق لمستقبلنا.

فهيًّا نرى كيف أعدَّ لها.. في ما يأتي الكيفية التي بدأ بها:

حين تكون لديك (21) دقيقة لحديثك، فإن مليوني عام يبدوان كأنهما حقًّا وقتٌ طويل.

سطر افتتاحي، تم اعتماده هنا في المكان واللحظة، إلَّا أنه أثار الفضول في اللحظة نفسها.

لكن مليوني عام يبدوان شيئًا غير ذي معنىً في مسيرة التطوير. ومع هذا، خلال مليوني سنة، تضاعف عقل الإنسان ثلاث مرات تقريبًا حتى الآن، من دماغ بزنة رطل وربع الرطل لدى أسلافنا هنا (سلالة البشر)، إلى ما يقارب الثلاثة أرطال من كومة اللحم التي تقبع بين أذني كل واحد منَّا هنا، فما هو الأمر يا ترى في ما يتعلق بالدماغ الكبير، الذي تتوق الطبيعة لامتلاك كل واحد منَّا له؟

هـل شـعرت بشـرارة صغيـرة مـن الفضـول؟ إذن تلـك هـي الخطـوة الأولـى للتوضيـح النـاجـح؛ فبمجـرد أن يؤسـر الذهـن، يتفتّـح ويتلهـف لجديـد الأفكار.

ويستمر جيلبيرت في الاستفزاز:

حسنًا، اتضح أنه حينما تضاعف حجم الأدمغة ثلاث مرات، لم تكن قد كبرت بالمقابل بثلاثة أضعاف فحسب، بل اكتسبت أشكالًا جديدة من حيث بنيتها، و أحد الأسباب الرئيسة التي جعلت أدمغتنا تصبح كبيرة جدًّا، هو حصولها على جزءٍ جديد يُسمّى... قشرة الجبهة؛ فما الذي تفعله لك قشرة الجبهة تلك، بحيث إنك تبرر كل إصلاحات الهندسة المعمارية التي طرأت على جمجمة البشر في طرفة زمن التطور؟

وبينما استطرد يثير فضولنا، ها هو للتو جيلبيرت يلج في المفهوم الأول الذي يقيم عليه: قشرة الجبهَة.

واحدة من الأشياء المهمة التي تقوم بها: محاكاة التجارب. تمامًا كما يتمرن الطيارون على أجهزة محاكاة الطيران حتى لا يرتكبوا أخطاء واقعية في طياراتهم؛ فللبشر خاصية التكيف البديع هذه، بحيث تعتمل تلك التجارب في أذهانهم قبل ممارستها على أرض الواقع. وبالطبع، لم تكن تلك الخدعة تتسنى لأسلافنا أو لأي مخلوق آخر غيرنا، بحيث يتقنها كما نفعل نحن اليوم؛ فهو تكيُّفٌ بديع، يشتمل على مرحلة من السمو كالإبهامين المتقابلين، والوقوف باعتدال واللغة، بوصفها إحدى الأشياء التي جاءت بسلالاتنا من بين الأشجار، إلى مراكز التسوق الضخمة.

فها نحن ننزلق هنا أعمق مع الفكاهة، ونحصل على مفهوم جديد رائع: محاكاة التجارب التي تمثل إحدى لبنات البناء الرئيسة، التي ألقيت في موضع مجاملة لاستعارة بسيطة، محاكاة الطيران. فنحن ندرك سلفًا معنى هذا، وعليه

من السهل علينا أن نتخيل هيئة محاكي التجارب؛ لكن، هل يمكن استجلاؤه يا ترى بضرب مثل؟ أجل، يمكن:

لم يكن بمقدور بين وجيري تحضير بوظة الكبد مع البصل، ليس لأنهما خلطا قليلًا من مكوناتها وتذوقاها، ثم... ياه، اشمأزا منها؛ بل تستطيع حتى دون أن تبرح كرسيك محاكاة تلك النكهة، وتقول: ياه، قبل أن تخلطها.

فهذا مثال واضح للمحاكاة في الواقع، وقد استوعبته تمامًا، غير أن الحديث قد دخل الآن منعرجًا أخاذًا:

دعونا نشاهد كيف يعمل محاكي التجارب، واسمحوا لنا بإجراء فحصٍ قبل الاستطراد في بقية الحديث؛ أدعوكم في ما يأتي لتأمل مستقبلين اثنين مختلفين، يمكنكم محاكاتهما وإخباري أيهما تفضلون؛ أحدهما: الفوز باليانصيب. والثاني: الإصابة بالشلل.

الجمهور ضاحك، لكنه متوتر قليلًا متعجب مما سيلي ذلك، فإذا به أمام شريحة عرض مذهلة. عرض جيلبيرت علينا بيانات تقترح مغادرة الحياة بعد سنة واحدة من الفوز باليانصيب، أو الإصابة بالشلل. ويا للمفاجأة: كان كل من في المجموعتين على الدرجة نفسها من السعادة. لا يمكن أن يكون هذا صحيحًا. فهذا المفهوم الجديد الذي يعوزه الحماس من محاكي التجارب، قد أخذك فجأة إلى مكان لم تكن تتوقعه. مكان محيِّر، فالحقائق التي تم تزويدك بها لم تعد ذات أهمية، فأنت تمر بهوة معرفية يتوق عقلك لكي تمتلئ.

ثم يشرع جيلبيرت في ملء تلك الهوة، مقدمًا مفهومًا جديدًا آخر:

إن البحث الذي ظلّ معملي يشتغل عليه... كشف عن شيءٍ مروِّعٍ لنا، شيءٍ يدعى: تحيُّز التأثير، وهو نزعة المحاكي للعمل بطريقة سيئة... تدفعك

للتصديق بأن المخرجات المختلفة، هي أكثر اختلافًا في الحقيقة مما هي عليه في واقع الأمر.

وبوضع اسمٍ عليه - تحيُّز التأثير - أضحى الغموض بطريقة ما أكثر تصديقًا، لكن فضولنا يشتعل أكثر من أي وقتٍ مضى في محاولة لتجسير هذه الهوة. أحقًا سيكون ذلك هو الحال، فنعجز عن توقع مستويات سعادتنا المستقبلية إلى هذه الدرجة؟ فيظل جيلبيرت يعزف على وتر الفضول هذا ليكشف لنا عن مفهومه الأساسي:

من الدراسات الميدانية إلى الدراسات المعملية، أدركنا أن الفوز أو الخسارة في انتخابات ما، الظفر بشريك رومانسي أو خسارته، الحصول على ترقية أم لا، النجاح أو عدمه في اختبار بالكلية وهكذا، ففي هذا كله تأثير قليل لأبعد مدىً، وتوتر أقل ومدة أقل بكثير مما يتوقع الناس لها أن تستمر. فيكاد ذلك يصرعني. فأوصت الدراسة الأخيرة التي توضح كيف تؤثر الصدمات الكبرى في الحياة في الناس، بأن تلك الصدمات لو وقعت قبل الثلاثة أشهر الماضية، فمع قليل من الاستثناءات، لن تؤثر بأي حالٍ على سعادتك.

أمَّا لماذا؟ فلأن السعادة يمكن اصطناعها!... فللبشر شيءٌ يمكن لنا اعتقاده نظام مناعة نفسي.. نظام للعمليات المعرفية، والكثير منها التي تجري في اللاوعي، هي التي تساعدهم على تغيير نظرتهم للعالم، بحيث يشعرون بتحسُّنٍ في البيئات التي يجدون أنفسهم فيها.

هاهي السعادة المصطنعة قد اتضحت، فقد بنيت على مفاهيم قشرة الجبهة ومحاكي التجارب وتحيز التأثير. ولكي يجعلها واضحة، يستعمل جيلبيرت مجازًا آخر: جهاز المناعة؛ فأنت تعرف سلفًا ما هو جهاز المناعة، لهذا من السهولة بمكان التفكير في إنه جهاز مناعة نفسي. فلم يرد المفهوم قفزة واحدة

هكذا، بل جاء قطعة بعد أخرى، مع استعارات تقودك وتوضح لك كيفية تناسبها مع بعضها.

على كل حال، ربَّما لم نزل غير مصدقين الأمر يقينًا، لهذا يحفزنا جيلبيرت للإيمان بأنه واقع يعني ما يقوله، من خلال إيراد سلسلة من الأمثلة لأنظمة مناعة نفسية تعمل عند أشخاص:

- سياسي موصوم ممتنٌّ لسقوطه.
- نزيل متهم زورًا يصف السبع والثلاثين سنة التي قضاها في السجن بأنها (تجربة رائعة).
- فاب بيست، عازف الإيقاع الذي طُردَ من فرقة فاب فور، ومقولته الشهيرة: «*أنا في حالٍ أسعد من أن أكون مع فرقة البيتلز*».

وهكذا خدمت الأمثلة فكرته كما أراد لها، ثم يواصل جيلبيرت مؤكدًا إمكانية رؤية هذه الظاهرة في كل مكان، إضافة لإمكانية تمتع الإنسان بحياة حافلة بالوعي، مترعة بالسعادة، في حال وضع هذا الأمر في الحسبان. أخيرًا: لماذا نلهث خلف السعادة، بينما توجد لدينا طاقة من خلال أنفسنا تصنع لنا أي سلعة نتخيلها؟

لكننا رأينا مسبقًا كثيرًا مما تتكشف عنه العناصر الأساسية للتوضيح المتقن، فدعونا نستخلص:

الخطوة الأولى:

بدأ تمامًا من حيث كنّا. كلاهما حرفيًّا: (حين تكون لديك 21 دقيقة لحديثك...)، ومن حيث المفهوم، من دون افتراضات شاقة حول إلمامنا بعلم النفس أو علم الأعصاب.

الخطوة الثانية:

أشعل نارًا تُدعى (الفضول). فالفضول هو الذي يجعل الناس يتساءلون: لماذا؟ وكيف؟ فهو الشعور بأن ثمَّة شيء لم يكن معقولًا، وثمَّة هوة معرفية ينبغي ردمها، وقد حدث ذلك تمامًا منذ البداية، وتم التفاهم معه بشكل مثير، مع تلك البيانات غير المتوقعة عن الشلل والفائزين باليانصيب.

الخطوة الثالثة:

استحضر المفاهيم واحدًا تلو الآخر. فأنت لا تستطيع استيعاب المفهوم الأساسي قبل أن يتم تعريفك أولًا بالقطع التي يعتمد عليها، التي كانت عندئذٍ قشرة الجبهة ومحاكي التجارب وتحيُّز التأثير.

الخطوة الرابعة:

استعمل الاستعارات. فجاء باستعارات مثل محاكي الطيران وجهاز المناعة النفسي لتبسيط شرح الموضوع الذي تحدَّث عنه. وحتى يكون التوضيح مقنعًا، كان لا بد له من أخذ حقائق محيّرة، ليحدث صلة بينها وبين أنموذج ذهني موجود في عالمنا، فالاستعارات والتشبيهات من الأدوات الأساسية التي يحتاج إليها لفعل ذلك؛ لأنها تساعد على تشكيل التوضيح حتى ينصب في الموضع الذي به كلمة الرضا: آها.

الخطوة الخامسة:

استعمل الأمثلة. القصص الصغيرة كتلك التي عن بيت بيست، إذ تساعد على التوضيح في الموضع الصحيح. فهي بمثابة مخاطبتك للدماغ، قائلاً: *أتحسب أنك تفهم هذه الفكرة؟* إذن طبّقها على تلك الحقائق، فإن واءمتها، تكون قد استوعبتها.

وعند نهاية توضيحه، تطورت الطريقة التي نرى بها العالم، فصار أكثر غنىً، عمقًا و واقعية.. إنها رؤية أفضل للواقع.

فالشرح والتوضيح هو الفعل الذي يضيف عنصرًا جديدًا عن وعي وإدراك لرؤية شخص ما، أو يعيد ترتيب عناصر موجودة أساسًا بطريقة أكثر إرضاءً، إقناعًا وإشباعًا لحاجة المستمعين؛ فإن كان هدف حديث مهم ما، يكمن في ترسيخ فكرة محددة في ذهن شخص ما، كما رأيت، إذن يكون التوضيح أداة أساسية لتحقيق ذلك الهدف.

فلا غرو إن حقق كثير من مشاهير تيد وأفضل متحدثيه، شهرتهم تلك من خلال براعتهم في الشرح والتوضيح. وثمَّة كلمة رائعة يهدوننا إيَّاها: الفهم. ويمكننا تفسيرها على أنها رؤية عالمية متقدمة لحقيقة أفضل.

على صعيد آخر، ثمَّة دليل من مصادر شتى متعددة، تمتد من علم الأعصاب حتى علم النفس إلى النظرية التربوية، تؤكد أن تلك هي الكيفية التي ينبغي أن يتم بها الفهم؛ فهو كالبناء الهرمي، الذي تدعم كل طبقة فيه عناصر الطبقة التي تليها، فنبدأ بما نعرف، ثم نضيف قطعًا واحدة تلو الأخرى، بحيث توضع كل قطعة باستعمال لغة مفهومة سلفًا، مشفوعة باستعارات وأمثلة؛ فالاستعارات تكشف حرفيًّا (شكل) المفهوم الجديد، فيتسنى للعقل إدراجه بفاعلية؛ فمن دون هذه القولبة، لن يتسنى للمتحدث وضع المفهوم في موضعه الصحيح كما ينبغي، لهذا كان التوازن بين المفاهيم التي تقدمها والأمثلة والاستعارات التي تسوقها لكي تصل تلك المفاهيم للمستمعين فيستوعبونها كما تريد لها، أحد أهم أسس التخطيط لإعداد الحديث.

يرى إيرين ماكين، مؤلف المعجم، أن هذا الأمر من الأمثلة الرائعة لقوة الاستعارة.

إن كنت تقدم حديثًا عن (جافاسكريبت) لجمهور عام، فيمكنك أن توضح أن للناس عادة برنامجًا حاسوبيًّا ذهنيًّا، بما فيه من أوامر، يجري تنفيذها واحدًا تلو الآخر، لكن في حال (جافاسكريبت)، قد ترد الأوامر متزامنة؛ الأمر الذي يعني أنك لن تكون واثقًا أن السطر الخامس يأتي دائمًا بعد السطر الرابع، ولك أن تتخيّل أنّك ترتدي ثيابك صباحًا، ولديك إمكانية ارتداء أحذيتك قبل بنطالك (أو بنطالك قبل سروالك الداخلي)!.. إن مثل هذا قد يحدث مع (جافاسكريبت)[1].

ثم ترد جملة مجازية واحدة لتدرج: انقر! ومن ثم يظهر الضوء.

فإن تضمن لب حديثك توضيح فكرة جديدة لامعة، ربَّما ساعدك أن تسأل: ما الذي تفترض أن جمهورك يعرفه سلفًا؟ ما الهيئة التي يكون عليها تشبيهك الذي يقرِّب الفكرة؟ ما المفاهيم الضرورية لصياغة شرحك؟ وما الاستعارات والأمثلة التي تستعملهما للكشف عن تلك المفاهيم؟

لعنة المعرفة

لسوء الحظ، ليس الأمر يسيرًا إلى تلك الدرجة؛ فكلنا نعاني تحيّزًا إدراكيًّا، وصفه الاقتصادي روبين هوغارث بمصطلح: (لعنة المعرفة). فباختصار شديد: يصعب علينا كثيرًا أن نتذكر ذلك الشعور الذي يخالجنا، عندما نفشل في إدراك شيءٍ نعرفه نحن جيدًا سلفًا؛ فالطبيب يعيش ويتنفس جزيئات ذريّة دقيقة، وربّما افترض أن كل شخصٍ آخر يدرك بالضرورة سحر جزيىء الذَّرة. لقد صدمت مؤخرًا في نقاش أثناء حفل صغير غير رسمي عندما سمعت أحد الروائيين الموهوبين يسأل: (أما تزالون تستخدمون مصطلح

---

(1) جافاسكريبت (JavaScript): لغة برمجة حاسوبية موجهة نحو الكائن، تستخدم عادة لإيجاد تأثيرات تفاعلية ضمن مصفحات الشبكة. المترجم.

[الانتخاب الطبيعي]. فماذا تقصدون به بالضبط؟) . وكنت أحسب أن أي شخصٍ نصف متعلم، يدرك بالضرورة الأفكار الأساسية عن نظرية النشوء والارتقاء؛ غير أنني كنت مخطئًا.

في كتاب: **فهم الأسلوب: دليل الشخص المفكر للكتابة في القرن الحادي والعشرين**، يرى إستيفان بينكر، أن التغلب على لعنة المعرفة، قد يكون المطلوب الأعظم أهمية لتصبح كاتبًا واضحًا، فإن كان الأمر صحيحًا في ما يتعلق بالكتابة، حيث تتسنى للقراء فرصة التوقف وإعادة مطالعة الجملة عدة مرات قبل الاستمرار في القراءة، إذن يكون الأمر أكثر صحة في ما يتعلق بالتّحدث. ويرى بينكر أن مجرد الوعي بذلك التحيز فحسب، أمر غير كافٍ؛ إذ لا بد لك من عرض مسوداتك على أصدقائك أو زملائك والطلب إليهم بتزويدك بملاحظاتهم عن أيِّ شيءٍ لم يفهمونه. ويقال الحال نفسه عن الأحاديث، لاسيَّما تلك التي تهدف لتوضيح شيء معقد. فبداية، اعرض مسودة حديثك على بعض أصدقائك وزملائك، ثم جرّب إلقاءها أمام جمهور عادي، ولا تنسَ طرح أسئلة مثل: هل كان ذلك واضحًا مفهومًا لديكم؟ هل لاحظتم شيئًا مربكًا غير مفهوم؟

طالمًا أعجبت كثيرًا بمقدرة بينكر على توضيح آلية عمل عقولنا، مما حفزني لطلب مزيد من المعلومات في هذا المجال، فأكد لي ضرورة تواصل الصياغة الهرمية للفكرة حتى يتسنى فهمها كما ينبغي.

فقد أكّدت إحدى الاستنتاجات الرئيسة لعلم النفس المعرفي، اعتماد محتوى الذاكرة طويلة الأمد على تنظيم هرمي مترابط. كتل داخل أخرى، داخل ثالثة. ويكمن تحدي المتحدث في استعماله وسيط الحديث الأساسي أحادي الأبعاد (كلمة واحدة بعد أخرى) ليبلِّغ بنية متعددة الأبعاد لحديثه (هرمية متداخلة)، فيبدأ المتحدث بشبكة متداخلة من الأفكار في رأسه، فيحولها من خلال طبيعة اللغة المعهودة، إلى شريط متصل من الكلمات.

وينبغي أن يحظى هذا بما يستحق من اهتمام، نزولًا إلى جمل مفردة وأسلوب ترابطها؛ فعلى المتحدث أن يكون مدركًا حقيقة معرفة المستمعين لكيفية ارتباط كل جملة بسابقتها من حيث المنطق، سواء أكانت تلك العلاقة في التشابه، المغايرة، الإتقان، التمثيل، التعميم أو علاقتها بالجملة السابقة أو اللاحقة، أو السببية، أو التأثير أو توقع تقاطعها مع جملة أخرى. ولا بد لهم أن يدركوا إذا ما كانت الفكرة التي يتأملونها الآن استطرادًا لفكرة سابقة، جزءًا من السياق العام، استثناءً في المناقشة العامة، وهكذا.

فإن تخيَّلت أن صياغة الحديث التوضيحي حبل أفكار مركزي مع أجزاء أخرى متصلة به - طرائف، أمثلة، إسهابات، استطرادات وتوضيحات... إلخ - عندئذٍ تبدو تلك الصياغة في مجملها كشجرة؛ جذعها حبل الأفكار، وفروعها تلك القطع المتعددة التي تتصل به. ولكي يفهم المستمع ما يقال من حديث، فلا بد له أن يعرف موقعه جيدًا على تلك الشجرة.

وهنا تشتد لعنة المعرفة؛ فكل جملة مفهومة لدى المستمع، غير أن المتحدث يكون قد نسي أن يوضح له العلاقة التي تربط تلك الجمل مع بعضها، ربَّما لأنها واضحة على كل حال من وجهة نظر المتحدث.

وفيما يأتي مثال بسيط، يقول متحدث:

للشيمبانزي قوة أعظم بكثير مما لدى الإنسان. وقد تعلم البشر كيف يستعملون الأدوات، ليعزّزوا قوتهم الطبيعية. وليس ثمَّة شك أن الشيمبانزي يستعمل الأدوات أيضًا.

ثم يدع المستمع غارقًا في ارتباكه؛ فما الفكرة المقصودة هنا يا ترى؟ ربَّما حاول المتحدث إقناعنا بأن للأدوات أهمية أكبر من تلك التي للقوة؛ لكنه على كل حال، لم يكن يعمد التلميح إلى أن الشيمبانزي لا يستعمل الأدوات

مطلقًا، أو ربَّما أراد القول إن الشيمبانزي أصبح الآن قادرًا على تعلم الكيفية التي تمكنه من تعزيز قوته الهائلة أساسًا، فكانت النتيجة تشويشًا للفهم لعدم ترابط تلك الجمل الثلاثة مع بعضها. وبالإمكان استبدال المثال أعلاه بأحد الأمثلة الآتية:

مع أن الشيمبانزي يتمتع بقوة هائلة، مقارنة بقوة الإنسان، إلا أن البشر هم أفضل من يستعمل الأدوات، وقد عزَّزت تلك الأدوات قوة البشر الطبيعية لدرجة تفوق تلك التي لدى الشيمبانزي.

أو (مع اختلاف كبير جدًّا في المعنى):

لقرود الشيمبانزي قوة هائلة تفوق قوة البشر، وقد اكتشفنا الآن أنها تستعمل الأدوات أيضًا، فربَّما تستعملها لتتعلم كيفية تعزيز قوتها الطبيعية.

ويعني هذا أن أشباه الجمل التي توفر روابط لصياغة الحديث، تعد أحد أهم عناصره بشكل عام: *«ومع هذا...»*، *«أحد الأمثلة الأخيرة...»*، *«من ناحية أخرى...»*، *«وعليه...»*، *«القيام بأداء دور محامي الشيطان للحظة ما...»*، *«ينبغي أن أحكي لكم قصتين لتعزيز تلك النتيجة...»*، *«من جانب آخر...»*، *«يمكنك أن تعترض هنا على...»*، *«إذن، الخلاصة...»*.

ومن جهة أخرى، نجد أنه للاطراد المحدد للجمل والمفاهيم، الأهمية نفسها لترسيخ الفهم بصورة طبيعية؛ فعندما تم تداول المسودات الأولى لهذا الكتاب، أبدى الناس ملاحظات لا حصر لها: *«أحسبني قد فهمت الأمر، لكنه سيكون أكثر وضوحًا إن استبدلت هاتين الفقرتين وأوضحت الرابط بينهما بشكل أفضل»*، *«صحيح، من الأهمية بمكان تحرّي التوضيح في كتاب ما، إلَّا أن الأمر يكون أكثر ضرورة في حال الحديث»*. فأفضل رهان هنا، استدعاء الدعم من أناس لا علم لهم بالموضوع؛ لأنهم الأفضل في التعرف على الثغرات.

فقد أخبرتني ديبورا غوردون، متحدثة تيد التي بيّنت إمكانية تعلمنا كثيرًا من أفكار أساسيات العمل من مستعمرات النمل، أن السعي وراء ثغرات التوضيح يعد أهم أجزاء التحضير للحديث:

ليس الحديث ماعونًا أو سلّة تضع بداخلها محتوىً ما، فهو عملية إجرائية، ومسار تطوري؛ هدفه نقل المستمع من حيث هو إلى مكانٍ جديد؛ أي محاولة جعل الأفكار تتوالى تدريجيًّا، حتى لا يتوه أحد المستمعين بين هذه وتلك أثناء الحديث. وقطعًا، لن يتأتى هذا بالتكلف، لكن إن استطعت التحليق، وأردت أن يحلق معك شخص ما، فعليك أن تمسك يده وألَّا تدعها، فإن تركتها سقط، فتكون تلك هي النهاية! فقد سبق لي أن تدربت أمام أصدقاء ومعارف لم يكن لهم إلمام بالموضوع، وسألتهم أين يتوهون في حديثي وأين يندهشون مما أقول؛ ممنية نفسي بتجويد حديثي أمام الآخرين، في حال عالجت ما يذكرونه لي من ثغرات فيه.

ومن الضرورة بمكان مراجعة اللغة الاصطلاحية، فأي مصطلحات تقنية أو اختصارات مبهمة لدى سامعيك، يجب استبعادها أو توضيحها؛ فلا شيء يحبط الجمهور أكثر من استماعهم لثلاث دقائق من المناقشات حول اختصار ثلاثي الأحرف، دون أدنى فكرة لديهم عمَّا ترمز إليه. وصحيح، ربَّما تسنى التعامل مع واحدٍ من تلك التجاوزات، لكن حينما تتكدّس تلك الاختصارات، ينصرف الناس عنك بكل بساطة.

ولا أقول ينبغي أن يتم توضيح كل شيء لمستوى فهم يتناسب مع تلاميذ الصف السادس الابتدائي؛ فلدينا في تيد دليل يستند إلى قول إينشتاين المأثور: *«اجعل كل شيء أبسط ما يمكن، لكن ليس لدرجة السهولة المفرطة»*[1]. فمؤكد

(1) ليس واضحًا تمامًا إذا ما قال آينشتاين هذا بتلك الطريقة بالضبط، إلَّا أن الفكرة تنسب إليه على كل حال.

أنك لا ترغب في الإساءة لفطنة جمهورك. وصحيح أن الاصطلاحات الخاصة تكون ضرورية أحيانًا. ومع هذا، لا تجد نفسك في حاجة لكي تشرح لمعظم مستمعيك معنى الـ (DNA)، فتقول لهم إنه مركب خاص يحمل معلومات جينية متفردة؛ بل لا يتحتم عليك أن تتوسع أكثر في الشرح والتوضيح. ففي الحقيقة، يشرح أفضل المتحدثين بما يكفي لجعل الجمهور يشعرون كأنهم حصلوا على المعلومة من تلقاء أنفسهم، فترتكز إستراتيجيتهم على الإتيان بالمفهوم الجديد وتوصيف سماته، بحيث تصبح عقول الجماهير حاضرة لتحصيلها بنفسها، فيكون ذلك فعالًا لك من حيث توفير الوقت، وأكثر إرضاءً لهم، فيسعدون في نهاية الحديث بتألق ذكاء أنفسهم.

من التوضيح إلى الدهشة

ثمّة أداة أخرى من أدوات التوضيح المهمّة؛ فقبل محاولتك سبك فكرتك، ضع في حسبانك توضيح نقيضها، وستلاحظ أنني استعملت هذه التقنية في هذا الكتاب مسبقًا، كمناقشة أساليب الحديث التي لا تنجح قبل أن أقف على تلك التي تفلح، فإن كان التوضيح ينشئ أسلوبًا ذهنيًّا صغيرًا في فضاء واسع من الاحتمالات، يكون من المعين أن تبادر بتقليص حجم ذلك الفضاء، فمن خلال استبعاد الاحتمالات التي تبدو جديرة بالتصديق، تجعل الأمر أكثر يسرًا للجمهور كي يكونوا أكثر مقاربة لما يدور في ذهنك.

فمثلاً، عندما أرادت عالمة الأعصاب ساندرا آمودت، توضيح فائدة التركيز الذهني في الحمية الغذائية، قالت: «*أنا لا أقول إنكم في حاجة لكي تتعلموا الاستغراق في التأمل، أو تمارسوا رياضة اليوغا، بل أتحدث عن الأكل بتعقل: فهم مؤشرات جسمك، فلا تأكل حتى تجوع، وترفع عن الطعام مجرد أن تأخذ كفايتك*».

وأذكر من بين المتحدثين البارعين في الشرح والتوضيح، المبدعين في منبر تيد: هانس روسلينغ (مبدع الرسوم البيانية المتحركة)، ديفيد دويتش (صاحب التفكير العلمي خارج الصندوق)، نانسي كانويشر (علم الأعصاب الميسّر)، ستيفن جونسون (من حيث تأتي الأفكار) وديفيد كريستيان (التاريخ على لوحة زيتية كبيرة). وإنني لأوصي بهم جميعًا، فكلّ واحد منهم قادرٌ على أن يغرس فيك شيئًا جديدًا مؤثرًا، تظل تثمّنه له إلى الأبد.

فإن كنت قادرًا على إتقان توضيح شيءٍ ما، فيمكنك توظيف تلك القدرة لإحداث دهشة حقيقية لدى مستمعيك. يذكر أن حديث العالمة بوني باسلر التي تبحث في كيفية تواصل البكتيريا مع بعضها، شابه شيء ما من التعقيدات، إلّا أنه يعد من الأبحاث الرصينة التي جرت في مختبرها، ففتحت لنا دنيا من الإمكانات الأخاذة من خلال مساعدتها لنا على فهمه. وفي ما يأتي طريقتها التي اتبعتها لتحقيق تلك الغاية:

بدأت بجعل الحديث ذا صلة بنا. وعلى كل حال، ليس من المُسَلَّمات أن لكل شخص من المستمعين الاهتمام نفسه بشأن البكتيريا، فاستهلّت حديثها هكذا:

أعرف أنكم أيها الشباب تحسبون أنفسكم بشرًا، وهكذا أراكم أنا أيضًا، فثمَّة قرابة تريليون خلية هي التي تجعل كل واحدٍ منَّا على ما نحن عليه، قادرين على فعل كل ما نقوم به من أعمال؛ لكن في الوقت نفسه، ثمَّة عشرة تريليونات من الخلايا البكتيرية التي تعيش في جسدك الآن أو في لحظة ما في حياتك. إذن الخلايا البكتيرية التي توجد في جسم الإنسان، تساوي عشرة أضعاف الخلايا الآدمية... وهي ليست عابرة سبيل؛ إذ لها من الأهمية شيء يفوق الخيال.. إنها تبقينا أحياءً، وتغطي جسمنا بدرع جسدي غير مرئي، يدفع عنَّا أذى البيئة، فنظل

أصحاء، كما تساعدنا الخلايا البكتيرية في هضم ما نتناوله من طعام، وصناعة الفيتامينات في أجسامنا؛ إضافة إلى إنها هي التي تعلّم نظام مناعتنا الذاتية كيفية مقاومة الميكروبات التي تسبب الأمراض، وطردها بعيدًا عن جسدنا.. تفعل الخلايا البكتيرية هذا كله، دون أن تشعر بتعب أو إزعاج أو تنتظر شكرًا من أحد.

حسنا، فالأمر الآن شخصيّ، فتلك الجراثيم تهمّنا. وثمَّة سؤال هنا يثير فضولنا:

كيف تسنى لها أن تفعل ذلك كله؟ فهي صغيرة لدرجة تفوق الخيال، لا يمكن رؤية إحداها إلَّا من خلال مجهر. تعيش تلك الحياة الرتيبة حيث تنشأ وتنقسم لعدة خلايا؛ وطالما صنَّفها الإنسان متعضيات مجهرية منعزلة، ولهذا تبدو لنا صغيرة جدًّا، عاجزة عن إحداث أي نوع من تأثير ما في البيئة في حال عملت كل خلية منها بمفردها[1].

يبدو هذا آسرًا، فقد أرادت إخبارنا أن البكتيريا تصطاد بطريقة ما بالجملة؟ وأجدني هنا متلهفًا لمعرفة المزيد، فتأخذنا بوني بعدئذٍ في تحريات عبر العديد من الأدلة التي توضح الكيفية التي تحتم على البكتيريا العمل في جماعة. وثمَّة حكاية مثيرة عن سمك الحبار الذي يستعمل نظام السلوك التزامني لدى البكتيريا التي تجعل نفسها غير مرئية، فيطلق ضوءً مرئيًّا، ثم وقفنا أخيرًا على اكتشاف بوني على الكيفية التي تغزو بها البكتيريا الإنسان، فاتضح أنها لا تستطيع فعل ذلك فرادى، إذ تصدر جزيئات خاصة تتواصل عن طريقها، فتتنادى إلى حيث تريد؛ وكلما تضاعف عدد خلايا البكتيريا في جسمك، زاد تركيز تلك الجزيئات، حتى تدرك جميعها فجأة أنه اجتمع منها ما يكفي لشن

---

(1) المتعضيات: كائنات حيَّة، مؤهلة للعيش بالاستعانة بأعضاء منفصلة من حيث الوظيفة، غير أن بعضها يعتمد على بعضها الآخر. وتعد الحيوانات والنباتات كلها متعضيات، وبعض المتعضيات بالغة الصغر لا تُرَى بالعين المجردة كالبكتيريا هذه، ولهذا يطلق عليها: المتعضي الصغير. المترجم.

هجومها عليك، ثم تبدأ في تحرير السموم في جسمك في الوقت نفسه. ويعرف هذا بـ (بلوغ النِّصاب) يا للعجب!

وقالت بوني إن هذا الاكتشاف كان فتحًا لتدابير جديدة لمحاربة البكتيريا. لا تقتلها، بل يكفي أن تحرمها قنوات اتصالها، فكان انتشار المضادات الحيوية المناعية من المفاهيم الرائعة حقًّا.

ثم اختتمت حديثها بإثارتنا عبر تلميح أشمل:

يمكنني القول... إن هذا هو اكتشاف متعددة الخلايا؛ فالبكتيريا موجودة على الأرض منذ بلايين السنين؛ أمَّا البشر فموجودون منذ مئتي ألف عام. ونحسب أن البكتيريا هي التي وضعت قوانين الكيفية التي يعمل بها نظام التعدد الخلوي... فإن تسنى لنا تصوُّرها في تلك الكائنات الأولية، نأمل في إمكانية تطبيقها على الأمراض الأخرى للإنسان، وعلى السلوك البشري أيضًا.

يُلاحظ أنه عند كل مرحلة من حديث بوني، تستند كل فكرة بعناية فائقة على سابقتها، مع الاهتمام بتوضيح اللغة الاصطلاحية حيثما وردت؛ الأمر الذي مكَّنها من فتح أبواب جديدة لإمكاناتنا. وصحيح أن ذلك علم معقَّد، إلَّا أن بوني استطاعت إثارة دهشة جمهورنا الذي لم تكن له خبرة بتلك المعلومات، فحازت إعجابه. وفي ختام حديثها، وقفنا من شدة دهشتنا، وصفّقنا لها بحرارة.

نخلص إلى الآتي: لن تستطيع منح جمهور ما فكرة جديدة مؤثرة، دون أن تتعلم كيف تشرحها، ويتأتّى هذا فقط خطوة بعد أخرى يشعلها الفضول؛ بحيث ترتكز كل خطوة على ما يعرفه المستمع مسبقًا. وتظهر هنا أهمية الاستعارات والأمثلة لتقريب الفكرة التي تفرَّقت أجزاؤها؛ مع ضرورة الانتباه للعنة المعرفة! إذ يجب التأكد من أنك لا تسوق افتراضات تفقدك مستمعيك فتنفرهم عنك. وكلَّما أفلحت في شرح فكرة خاصة، كان الإعجاب من نصيبك، والإلهام في متناول يدك.



الإقناع

يمكن للتفسير أن يغير الآراء إلى الأبد

إذا كان التوضيح هو ترسيخ فكرة حديثة الإنتاج في عقل شخصٍ ما، فإن الإقناع يُعَدُّ أكثر قدرة إلى حدٍّ ما على تحقيق ذلك، إذ إن الأمر يتطلب شيئًا من الهدم قبل ترسيخ البناء.

فالإقناع يعني القدرة على جعل المستمعين يؤمنون بأن الطريقة التي يرون بها الدنيا حاليًّا، ليست صحيحة كما ينبغي، ويعني هذا هدم المفاهيم غير الصحيحة، وإعادة ترسيخ مفاهيم جديدة أفضل.. عندئذٍ، يكون الأمر مثيرًا للمتحدث والجمهور على حدٍّ سواء.

عصف العالم المعرفي ستيفان بينكر بصورتي الذهنية عن العنف.

يفترض كل من نشأ في ظل ما تقدمه وسائل الإعلام العادية، أن عالمنا معقّد بسبب العنف المستديم ـ الحروب، جرائم القتل، الاعتداءات، الإرهاب ـ ويبدو أن الأمر يجنح للأسوأ. ومع هذا، استطاع بينكر إقناع جمهور تيد خلال (18) دقيقة فقط، أن افتراضهم هذا خطأ فاحش. وفي الحقيقة، إن استرجعت شريط الأحداث، وتأملت المعلومات على حقيقتها، تجد أن العالم أصبح أقل عنفًا؛ وأن تلك النزعة قد امتدت عبر سنوات، عقود، قرون وآلاف مؤلفة من السنين.

فكيف يا ترى استطاع فعل ذلك؟ أولًا بقليل من الهدم؛ فعقولنا بحاجة إلى تأسيس أولي قبل أن يتم إقناعها، فبدأ بينكر بتذكير الناس ببشاعة ما كانت عليه بعض الممارسات العنيفة في العصور الأولى، كالتسلية الشعبية في فرنسا التي استمرت خمس مئة سنة، بتعريض القطط الحيّة للهيب النار كي يسمعوا مواءها الصارخ. أو حقيقة إزهاق أرواح أكثر من ثلث الذكور البالغين في المجتمعات القديمة بسبب أحداث العنف، فكان بينكر يخاطب الجمهور مشددًا على فكرة أساسية، قائلاً: صحيح، ربَّما ترون أن العنف يتعاظم مما هو عليه الحال، فينزع إلى الأسوأ، إلَّا أنكم تنسون كيف كان مروّعًا عبر التاريخ.

ثم أوضح ما للوسائط الإعلامية الحديثة من حافز لهذا التسابق المحموم وراء حكايات الأفلام والمسرحيات والعنف، بصرف النظر عمَّا إذا كانت تلك الأحداث تمثل مجمل الحياة. كما كشف عن الآلية التي نعمد إليها للمبالغة في مستويات العنف الحقيقية.

والآن، أصبح من السهل علينا من خلال هذه التوطئة، أخذ إحصائياته ورسوماته البيانية التي أظهرت تقلصًا جوهريًّا في كافة أشكال العنف، من جرائم القتل إلى الحروب الكبرى، على محمل الجد. وتكمن إحدى أهم الإستراتيجيات هنا في عرض الإحصائيات مقابل تعداد السكان، وليس العبرة هنا بإجمالي قتلى العنف، بل بإمكانية تعرض الفرد للموت بسببه.

ثم استطرد بينكر ليناقش أربعة احتمالات لهذه النزعة غير المتوقعة، ليخلص إلى هذا التوضيح الرَّائع المترع بالتفاؤل:

أيًّا كانت مسبباته، أعتقد إنه لانخفاض مستويات العنف آثارًا عميقة، وقد يدفعنا هذا للتساؤل، ليس لسبب نشوب الحروب فحسب، بل أيضًا لسبب وجود السلام، وليس عن أخطائنا التي اقترفناها فحسب، بل أيضًا عن تلك الأشياء

الصحيحة التي نفعلها؛ فلأننا نفعل أشياء صحيحة، مؤكد سيكون من الأفضل معرفتها.

وبعد أربع سنوات، أفضى ذلك الحديث لصدور كتاب مهم بعنوان: **ملائكة طبيعتنا المفضلّون**، أقام به حُجَّته لاحقًا.

ولنفترض أن بينكر محق، فإن كان الأمر كذلك يكون قد قدَّم هدية رائعة لملايين البشر؛ إذ يقضي معظمنا حياته مفترضًا أن الأخبار اليومية ستظل تحفل بالأسوأ إلى الأبد، وأنه ليس من سبيل لاحتواء الحروب والإرهاب والعنف. ومع هذا، عندما تستبدل ذلك كله بالأمل في تحسن الأوضاع حتى في ظل ما يحدث من سوء، تكون قد نجحت في انقشاع تلك السحابة الثقيلة عن عاتقك.. فبإمكان الإقناع تغيير وجهة نظر الفرد إلى الأبد.

التهيئة للإقناع

يعزى الفضل إلى عالم النفس باري شوارتز في تغيير طريقة تفكيري عن الاختيار، فنحن في الغرب مهووسون بتعظيم الاختيار؛ فالحرية مقدسة عندنا، وتعظيم الاختيار هو وسيلتنا لتعظيم الحريّة؛ إلَّا أن شوارتز دعا إلى مخالفة هذا الأمر؛ ففي حديثه عن مفارقة الاختيار، طفق يؤسس قضيته تدريجيًّا، قائلاً إن المغالاة في حق الاختيار لم تجعلنا سعداء في كثير من الحالات.. كان معول هدمه مؤلمًا لدرجة لا تطاق؛ خالطًا فقرات من نظرية علم النفس مع طائفة من الأمثلة، تراوحت بين سلوكيات التأمين الصحي وبين تجربة التسوق التي تثير الإحباط، أوردها مرصَّعة برسوم كرتونية رائعة من صحيفة نيو يوركر (New Yorker). كانت أفكاره معاكسة لما توقعه الحدس، لكن مع هذا، كانت الرحلة ماتعة تمامًا؛ ولم يكن يدور بخلدنا أن رؤيتنا للعالم التي ترعرعنا عليها، تتحطم هكذا إلى أشلاء متناثرة.

على صعيد آخر، بيّنت الكاتبة إليزابيث جيلبيرت، الكيفية التي تجعل قوة تأثير رواية القصص واحدة من الأدوات الرئيسة في صندوق الإقناع؛ فقد كان هدفها تغيير طريقة تفكيرنا تجاه العبقرية الخلاّقة. وبدلًا عن تخيُّل العبقرية جزءًا من حلية المرء، وامتلاكها أو الافتقار إليها، فكر في وصفها شيئًا يمكنك أن تتلقاه من حين لآخر هدية، فيما لو هيأت نفسك لتلقيها. وصحيح، قد تبدو غير مقنعة لنا حين ننظر إليها من تلك الزاوية، لكن جيلبيرت وظَّفت قدرتها راوية حكايات لإقناعنا بطريقة أخرى؛ إذ بدأت بحكايتها الذاتية عن خوفها من مغبة تكرار نجاحها بعد إصدار كتابها الأكثر مبيعًا (كُلْ، صلِّ وأحبب – Eat, Pray, Love)، مستعرضة قصصًا رائعة مؤثرة، عن مبدعين مشاهير يعيشون في قلق بسبب عجزهم عن أداء متميز عند الطلب. كما أوضحت من جهة أخرى، اختلاف وجهات النظر عبر التاريخ حول مصطلح العبقرية.. لا أمرًا كنته، بل شيء جاءك يسعى. عندئذٍ فقط، روت لنا قصة عن الشاعرة روث ستون التي أخبرتها عن تلك اللحظة التي داهمها فيها مخاض قصيدة.

ثم أحسَّت بولادتها، لأنها ستهز الأرض تحت قدميها، وأدركت أن ثمَّة شيئًا واحدًا ينبغي لها فعله في تلك اللحظة، هو كما وصفته بكلماتها: أن تجري كالجحيم. فكان عليها فعل ذلك حتى منزلها، فيما كانت تلك القصيدة تطاردها؛ وكان كل همها الوصول إلى قصاصة ورق وقلم رصاص بأسرع ما يمكن، لتتمكن من تجميع تلك القصيدة وتفريغها على الورقة عندما ترعد كلماتها عبرها.

ففيما كانت ستبدو قصة غريبة في حال جاءت في مطلع الحديث، ها هي تبدو طبيعية بالتمام والكمال عند الخاتمة، كما أنها رسَّخت لبَّ فكرتها في موضعها.

وعلى كل حال، يكمن مفتاح تغيير النظرة إلى العالم في رحلة الخطوة الواحدة في كل وقت معني، وتهيئة أذهاننا بشتى السبل قبل الولوج إلى الفكرة الأساسية.

أمَّا ما أعنيه بـ (التهيئة)، فيعد البروفيسور دانيال دينيت أفضل من شرحه؛ فهو الذي ابتكر مصطلح (مضخة الحدس)، للإشارة إلى أيِّ استعارة أو أداة لغوية، تجعل الخاتمة تبدو أكثر قابلية للتصديق بداهة.. فتلك هي التهيئة. فهي ليست حجّة صارمة، بل ببساطة شديدة: وسيلة لدفع شخص ما إلى حيث وجهتك، وهكذا نكتشف أن قصة باري شوارتز عن التسوق، ما هي إلَّا (مضخة حدس). فإن قال مباشرة: «*ربَّما جعلك تعدد الخيارات غير سعيد*»، لارتبنا في قوله، إلَّا أنه حسنًا فعل حين هيأنا أولًا وحضَّرنا لما نسمع:

كانت بناطيل الجينز لوقت ما، تأتي بالنكهة نفسها، ومع هذا كنت تقدم على شرائها، وكانت ضيقة تلتصق بالجسم، غير مريحة حقًّا، غير أنها تصبح على ما يرام بعد ارتدائها عدة مرات وغسلها. وعندما ذهبت ذات مرة لاستبدال بنطالي الجينز بعد سنوات من ارتداء تلك البناطيل القديمة، قائلة لصاحب المحل: «*أريد بنطالَي جينز. هذا مقاسي*». ردّ عليَّ قائلاً: «*أتريديهما ضيّقين ملتصقين على جسمك، مريحين أم واسعين؟ بأزرار أم بسحَّاب؟ بنظام الغسيل الجاف أم بنظام الغسيل العادي؟ أتريدينهما مرقَّعين، واسعين عند أسفلهما، لهما طرف مستدق، أم... أم... أم... إلخ؟*».

فشعرنا بما يعانيه من ضيق أثناء سرد قصته، وتذكّرنا كل تلك اللحظات التي انتابنا فيها الضجر من رحلات التسوق التي لا تأذن بنهاية. ومع أن قصته كانت قصة واحدة لرجل واحد، وبالطبع لا يمكنها أن تقوم لوحدها تبريرًا لفكرة عجز حرية كثرة الاختيارات عن جلب السعادة.. مع هذا، إلَّا أننا بلغنا حيث يتجه؛ وفجأة، أصبحت الفكرة التي يناقشها أقرب للتصديق.

ويشير دينيت إلى أن العديد من نصوص الكتابة الفلسفية، ليست حججًا منطقية، لكنها على كل حال، (مضخات حدس) قويّة، ككهف أفلاطون أو

شيطان ديكارت. ففي الحالة الثانية، أراد ديكارت التشكيك في كل شيء يمكن الشّك فيه، لهذا تخيّل كل تجربة وعيه مجرد خداع أقحمه في ذاته شيطان ماكر. فبإمكان الشيطان ابتكار كل العالم الذي يظن أنه قد رآه؛ فالشيء الوحيد الذي ظل محل يقين ديكارت، هو تجربة التفكير والتشكيك؛ فذلك هو الشيء الذي يعني، على الأقل، أنه موجود. ومن هنا شاعت مقولته الشهيرة: (أنا أفكر، إذن أنا موجود). فمن العسير، إن لم يكن من المستحيل، إدراك هذا المنطق دون الشيطان؛ فعقولنا لا تتعامل مع المنطق كالإنسان الآلي؛ إذ يتطلب الأمر توجيهها تجاه الوجهة الصحيحة. وهنا يأتي دور (مضخات الحدس) التي تعد وسائل حيوية لتحقيق ذلك.

وحالما يتم تحضير الناس وتهيئتهم، يسهل إقناعهم بالحجة الرئيسة. أمَّا كيف يمكنك فعل ذلك؟ فاعتماد أفضل الأدوات وأكثرها تأثيرًا على الإطلاق، تلك الأداة التي لديها القدرة على إحداث أعظم أثر لأطول مدىً ممكن، وتعرف باسم اللفظ الفلسفي القديم الذي أعشقه: المنطق.

قدرة المنطق الكبيرة على التأثير

معروف عن المنطق قدرته على الانتهاء إلى خاتمة على مستوىً مختلف تمامًا من المصداقية، أكثر من أي أداة ذهنية أخرى؛ ففي الحجة المنطقية بافتراض أن البداية صحيحة، يجب أن تكون الخواتيم المنطقية الفعالة صحيحة أيضًا، فتؤخذ في الحسبان على أنها مسلم بصحتها. فإن كنت تساير إحداهنّ على جادة الحجة المنطقية بصورة مقنعة، تكون عندئذٍ قد رسَّخت الفكرة التي غرستها في ذهنها إلى الأبد.

ولضمان نجاح العملية، يجب أن يتم تفتيتها إلى خطوات صغيرة، بحيث تكون كل خطوة منها مقنعة تمامًا، على أن تكون نقطة البداية في كل خطوة

شيئًا يرى الجمهور صحته بجلاء، أو شيئًا جرى تأكيد صحته في مطلع الكلام، فتكون الآلية الجوهرية هنا: في حال كان (س) صحيحًا، فإن (ص) يا أصدقائي الأعزاء ستليها أيضًا (لأن كل س تنطوي بداهة على ص).

من جانب آخر، يعد الحديث الذي قدمه دان بالوتا؛ الناشط في العمل الخيري، أحد أحاديث تيد الأكثر إقناعًا، محاولًا فيه جاهدًا التأكيد على أن طريقة تفكيرنا عن الأعمال الخيرية، تعني أن مؤسساتنا غير الربحية معاقة إلى درجة ميؤوس منها. ولكي يقيم حجته، تناول خمسة جوانب لكل منظمة: مستويات الرواتب، توقعات التسويق، الرغبة في المخاطرة، الوقت المتاح لإحداث التأثير المطلوب وإمكانية توفير رأس المال، وانتقى لكل قضية لغة دقيقة بحدة اللّيزر، مدعومة برسوم كرتونية رائعة، لتبين الانقسامات العبثية بين ما نتوقعه لشركاتنا ولمؤسساتنا غير الربحية، وكان الحديث يعج بكل بساطة، بعبارات من قبيل: «*في حال...، فإن ...*»، التي تجذب انتباه المستمعين.

فأشار -على سبيل المثال- إلى تحفيزنا للشركات لتجشم المخاطر، واستشاطتنا غضبًا في الوقت نفسه على المؤسسات غير الربحية في إقدامها على ذلك؛ مصرِّحًا كالآتي: «*حسنًا، ندرك أنا وأنتم أننا حين نحرّم الفشل، فإننا نقتل الابتداع. وإن قتلتم الإبداع في رفع التمويل، فلن تستطيعوا تعظيم حجم العوائد، عندئذٍ لن تقدروا على النمو، وهكذا تفشلوا في معالجة المشكلات الاجتماعية الكثيرة*». وهذا هو عينه المطلوب، فإن كنا فعلاً نريد لمنظماتنا غير الربحية معالجة المشكلات الاجتماعية الكبيرة، فينبغي ألَّا نحجر عليها الفشل.

ثمَّة نوع آخر للحُجَّة المنطقية، يعرف بـ (بُرهان الخُلْف)[1]، ربَّما كان ذا قوة مدمِّرة. يعنى بتناول الموقف النقيض للفكرة موضوع المناقشة، ليؤكد في

---

(1) برهان الخُلْف: برهان يُفضي إلى المحال؛ طريقة لإثبات بطلان قولٍ ما عن طريق إظهار استحالة الاستنتاجات التي ينتهي إليها، أو منافاتها للمعقول. المترجم.

نهاية المطاف أنها تفضي إلى فكرة معارضة تمامًا. لكن بالمقابل، يؤدي فشله إلى تعزيز موقفك (أو حتى يكون برهانًا لحجتك، في حال لم تكن ثمَّة مواقف أخرى يمكن تناولها). ونادرًا ما يتبنى المتحدثون كامل النسخة الصارمة لبرهان النقيض هذا، غير أنهم دائمًا يتشبثون بروحها من خلال إيراد أمثلة معاكسة، ثم يبينون إنها من العبث بمكان أن تثبت نفسها. في ما يأتي قصاصة أخرى من حديث دان بالوتا الذي يرى في استشاطتنا غضبًا بسبب الرواتب الكبيرة التي يتقاضاها قادة العمل بالمنظمات الخيرية، ضربًا من الجنون؛ إذ يقول: *«تريد أن تجني خمسين مليون دولار من بيع ألعاب الأشرطة المصورة (الفيديو) العنيفة للأطفال، فلتنطلق. سننشر صورتك على غلاف مجلة واسعة الانتشار. أمَّا إن كنت تريد نصف مليون دولار لمحاولة علاج الأطفال من مرض الملاريا، فسوف ينظرون إلى شخصك مجرد طفيلي»*.

من جانب آخر، يعد نسف مصداقية الموقف النقيض من الأدوات الأخرى القويّة، مع ضرورة توخي الحذر في تناوله، ويستعمل عادة لمناقشة الموضوعات، لا لانتقاد المعارضين بشكل مباشر. فيعجبني قولهم: *«ليس من العسير أن تفهم لماذا رسَّخت فينا وسائل الإعلام انطباعًا مختلفًا عن هذا الموضوع لسنوات، فأنت تبيع الصحف التي تحتوي على مسرحيات وبراهين علمية غير مملة»*. لكن للأسف بعكس قولهم: *«بالطبع، قال هذا. فقد قبض الثمن لقوله»*. فينحدر هذا بشدة من دائرة المنطق إلى التشهير.

عُدَّنا محققين

في ما يأتي طريقة أكثر جاذبية لتأسيس قضية ما. نطلق عليها في منبر تيد: (حكاية المحقق)، صيغت بعض أهم الأحاديث وأكثرها قدرة على الإقناع استنادًا عليها بالكامل؛ حيث تبدأ باللغز الكبير، ثم تطوف حول عالم من الأفكار

بحثًا عن حلول ممكنة له؛ من خلال الحكم عليها واحدًا تلو الآخر، حتى يبقى هنالك حل واحد على قيد الحياة، قابلًا للتطبيق العملي.

ونجد في حديث الرّسام سيغفريد والدهيك الذي أراد أن يثبت أن ثلاثًا من لوحات ليوناردو دا فنشي، كانت صورًا لشخصه في مراحل مختلفة في حياته، مثالًا بسيطًا؛ فلكي يقيم تلك القضية، جعل الحديث إطارًا لسعيه ليكشف (الوجه الحقيقي) لليوناردو دا فنشي. فبدأ بمجموعة لوحاته الكاملة التي تحتوي على (120) صورة لرجال، منسوبة إلى ليوناردو، ثم سأل: هل كانت أي واحدة من هذه الصور، صورة شخصية؟ كيف لنا أن نعرف ذلك؟ ومن ثم، على طريقة المحققين في استثناء بعض المشتبه بهم، شرع في تشذيبها مستعملًا مهاراته الذاتية رسامًا للوجوه، حتى بقيت منها ثلاث صور فقط.

ثم جاء القول الفصل: مع إن الصور تظهر أشكال رجال في أعمار مختلفة، وتم رسمها في أزمنة مختلفة، إلَّا أنها تشترك جميعها في سمات الوجه، وتتناسب مع تمثال دا فنشي الذي يعد طرفًا ثالثًا للإثبات.

عندئذٍ نشعر كأننا سلكنا الرحلة المعرفية ذاتها التي مشاها المتحدث، ما يجعل الأمر مقنعًا، فتمت دعوتنا للانضمام لإجراءات كشف الحقائق، بدلًا من روايتها على أسماعنا؛ فعقولنا بطبيعتها مندمجة بشكل جيد. وعند استبعاد النظريات المتنافسة واحدة تلو الأخرى، أصبحنا مقتنعين تدريجيًّا.. نحن الذين أقنعنا أنفسنا.

وعليه، يمكن استعمال هذه الحيلة لتحويل موضوع مريع جدًّا، إلى مادة في غاية الرّوعة. إذ تعد إمكانية تغيير الموضوعات الشائكة، كالأمراض، أو المجاعة أو الانحطاط الفكري أو الخلقي، إلى أحاديث شيقة، تجذب انتباه المستمعين، أحد التحديات الشائعة التي تواجه المتحدثين.

أرادت عالمة الاقتصاد إيميلي أوستر، إقناعنا بأن أدوات الاقتصاد تتيح لنا التفكير بصورة مختلفة عن فيروس نقص المناعة المكتسبة الذي يسبب مرض الأيدز، لكنها بدلًا من عرض حجة اقتصادية، تحوَّلت إلى محقق، فعرضت شريحة بعنوان: أربعة أشياء نعرفها. تناولت كل واحد منها بالتفصيل، مقدمة فقرات مدهشة من الأدلة؛ ثم عادت لتهدمها بالكيفية نفسها، مشرعة الباب أمامها لتقديم نظرية مخالفة تمامًا.

وتكمن قوة هذه الصياغة في قدرتها على إحداث تأثير عميق في ولعنا بالحكايات؛ إذ يبدو الحديث كله كقصة، بل أفضل من هذا: قصة غامضة؛ فالفضول يفضي إلى فضول أكثر، وصولًا إلى خاتمة تشبع نهم المستمع. لكن في الوقت نفسه، ثمَّة منطق مؤثر يكمن وراء ذلك، فإن كان أي واحد من تلك البدائل غير صحيح، وبقي هنالك خيار واحد فقط فاعلًا، فينبغي أن يكون صحيحًا.. وهكذا يُطوى ملف القضية.

ربَّما يتطلب الأمر أكثر من منطق

قد يصعب كثيرًا صياغة أحاديث مؤثرة أحيانًا قائمة على المنطق؛ فالناس ليسو حواسيب، ودوائر منطقهم ليست من الأنواع التي تندمج على الدوام بتلك السهولة، ولهذا، لكي تجعل الحديث مقنعًا حقًّا، لا يكفي أن تصوغه بناءً على خطوات منطقية وثيقة الترابط. وصحيح أن ذلك أمر ضروري، لكنه على كل حال، ليس كافيًا؛ فلدى معظم الناس قابلية للاقتناع بالمنطق، لكنهم لا يتحمسون له دائمًا. وربَّما نسوا الحجة بسرعة في غياب الحماس والتحفيز، وانتقلوا لشيء آخر. وعليه، ينبغي تعزيز لغة المنطق بأدوات أخرى، تجعل الخاتمة ليست مقنعة فحسب، بل ذات معنًى، ومدهشة، ومحبذة للنفس.

في ما يأتي بعض أدوات كثيرة يمكنك استخدامها هنا، إضافة إلى (مضخة الحدس) التي سبق الحديث عنها، أو تقنية (حكاية المحقق):

- **قدِّم جرعة من الفكاهة منذ البداية.** فهذا يبعث رسالة مفيدة: إنني سأصطحبكم في غمار تفكير ملحّ... سيكون ممتعًا؛ سنعمل حتى نعرق معًا، ونضحك معًا أيضًا.

- **أضف حكاية نادرة.** لتكن واحدة تكشف بها الطريقة التي أقحمتك في الموضوع محل المناقشة؛ فهي تضفي عليك صفة اللطف والتهذيب وخفة الروح، فإن أدرك الناس سبب تعاطفك مع الموضوع، أصبحوا أكثر استعدادًا للإصغاء لمنطقك الذي تسوقه إليهم.

- **أورد أمثلة حيَّة.** فإن أردتُ إقناعك بأن الحقيقة في العالم الخارجي بعيدة كل البعد عمَّا تعتقد، عليَّ في البدء أن أعرض عليك شريحة متاهة بصرية مثيرة، فقط لأن شيئًا يبدو بطريقة معينة، لا يجعل الأمر كذلك.

- **استعن بطرف ثالث لتأييد حجتك.** «*قضينا، أنا وزملائي في جامعة هارفارد، عشر سنوات ننظر في البيانات، فأجمعنا على ضرورة النظر إليها بهذه الطريقة*»، أو «*ولهذا السبب ليس أنا وحدي الذي يقول بذلك؛ إذ تدرك كل أم لطفل في ربيعه الثاني، صحة هذا الأمر*»؛ فالتصريحات التي على هذه الشاكلة، تتطلب التعامل معها بحذر شديد؛ فليس صحة المنطق في ذاته هي التي تجعل حجتك أكثر إقناعًا، بل الأمر يعتمد على الجمهور بالدرجة الأولى.

- **استعمل أسلوبًا مؤثرًا، محفِّزًا للصور الذهنية.** فقد استعمل دان بالوتا في إحدى فقرات حديثه رسمًا بيانيًّا على هيئة فطيرة دعمًا لوجهة نظره، ليظهر نتائج جهود زيادة تمويل اثنتين من المؤسسات غير الربحية، التي

أوجزها في: أولًا، ارتفاع بنسبة (5%) في تكاليف مبيعات المنتجات اليدوية المنزلية من خبز وخلافه. وثانيًا، مؤسسة احترافية لزيادة التمويل، حققت ارتفاعًا بنسبة (40%) زيادة على التكاليف. فبدت الثانية فظيعة مسرفة في الإنفاق، مما حدا بـ (دان) للقول:

«إننا نخلط الأخلاقيات بالتوفير، فقد تعلمنا جميعًا أن ارتفاع تكلفة مبيعات تلك المنتجات بمعدل (5%)، تتفوق أخلاقيًّا على (40%) من زيادة التكاليف لدى مؤسسة زيادة التمويل الاحترافية، لكننا ننسى الجزء الأهم من المعلومة: ما الحجم الحقيقي لتلك الفطائر؟ فما ذا لو بلغ صافي أرباح مبيعات تلك المنتجات واحدًا وسبعين دولارًا للعمل الخيري، لأنها لم تستثمر كما ينبغي. في حين بلغ صافي أرباح المؤسسة الاحترافية (71) مليونًا، لأنها أحسنت صنعًا. والآن، أي الفطيرتين نفضّل؟ وأي الفطيرتين يا ترى يفضّلها أولئك الذين يتضورون جوعًا؟

وبينما كان دان يتحدث، كانت الفطيرة الثانية تتمدد، بينما كانت الفطيرة الأولى تضمحل. وفي الوقت نفسه، كان الجزء الذي لا يشير للتكاليف في الرسم البياني الثاني، يكبر أكثر من نظيره في الرسم البياني الأول. وهكذا تكون رؤيته قد حققت غايتها، محدثة أثرًا عظيمًا.

وهكذا أيضًا حظي حديث بالوتا بوقفة احتفاء عظيمة، وشاهده ثلاثة ملايين شخصًا. وبعد ثلاثة أشهر من نشره على (الإنترنت)، أصدرت وكالات تقييم العمل الخيري الثلاثة الكبرى بيانًا صحفيًّا، تضمن في متنه العديد من أقواله، مختتمًا بالتأكيد على أن: «*ليست الشعوب والمجتمعات التي تعيش على الإعانات في حاجة إلى تقليص التكلفة العامة، بل تحتاج تجويدًا في الأداء*».

لكن من جانب آخر، هذا لا يعني أن كل حديث مستند إلى منطق بالضرورة أنه يحظى بنجاح فوري؛ فصياغة مثل تلك الأحاديث أصعب بشكل

عام من غيرها، فضلًا عن إنها ربَّما لا تكون الأكثر رواجًا. ومع هذا، أجدها من بين أفضل الأحاديث على موقعنا. لأن المنطق يعد أنجع وسيلة لصياغة الحكمة التي تدوم طويلًا؛ فالحجة الماضية قادرة على اكتساب مؤيدين جدد تدريجيًّا، حتى إن لم تجد تأييدًا في حينها، إلى أن تصبح نافذة غير قابلة للحيلولة دونها.

وثمَّة حديث في تيد عن هذا الموضوع على وجه التحديد: حوار سقراطي[1] بين عالم النفس ستيفن بينكر والفيلسوفة ريبيكا نيوبيرغر غولدستين. تمكَّنت فيه من إقناعه تدريجيًّا بأن المنطق هو القوة الكامنة الأعمق خلف التطور الأخلاقي عبر التاريخ؛ وليس التعاطف أو التطور الثقافي، مع ما أداه الأخيران من أدوار، فأحيانًا يتطلب الأمر قرونًا لكي يأتي المنطق أكله. في الحديث الذي أشير إليه أعلاه، شاركت غولدستين المستمعين اقتباسات دامغة من أحاديث مفكري المنطق التاريخيين عن العبودية، التمييز العنصري بسبب الجنس (ذكر/أنثى) وحقوق المثليين التي سبقت الحركات التي استلهمتها بأكثر من مئة سنة. ومع هذا، ظلت تلك الحجج مفاتيح لنجاح تلك الحركات.

صحيح قد يكون حوار بينكر/غولدستين الحجة الوحيدة الأهم في أحاديث تيد على امتداد تاريخها، ومع هذا، حظي بأقل من مليون مشاهدة حتى عام 2015؛ فليس المنطق عشبًا سريع النمو، لكنه شجرة سنديان تنمو على مهل؛ إلا إنها تتمتع بجذور قوية راسخة، تغوص بعيدًا في جوف التربة، وحالما تنبت، تغيّر منظر الطبيعة إلى الأبد. وهكذا، أجدني متلهفًا بشدة لمزيد من أحاديث منبر تيد التي تستند إلى المنطق.

في ثلاث جمل...

---

(1) الحوار السقراطي: حوار ذو علاقة بسقراط أو أتباعه أو طريقته الفلسفية التي تقوم على الشك النظامي وطرح الأسئلة على شخص آخر، للكشف عن جهله الدَّفين، أو لاستنباط تعبير واضح عن حقيقة يفترض أن جميع العاقلين يدركونها. المترجم.

- الإقناع هو الفعل الذي يستبدل به شخصٌ ما نظرته إلى العالم بشيءٍ أفضل.

- وفي جوهره، هو قوة المنطق وقدرته على التأثير، لإحداث أثر على المدى الطويل.

- ويكون المنطق أبلغ في التأثير وأفضل عندما ترافقه (مضخات الحدس)، حكايات المحققين، صور ذهنية وغيرها من حيل أخرى تساعد على التحضير والتهيئة للإقناع.





الإفصاح

أخطف أنفاسي بعيدًا!

الاتصال، السَّرد، التوضيح والإقناع... كلها أدوات حيوية فعالة؛ لكن، ما الطريقة الأكثر مباشرة لإهداء فكرة ما إلى الجمهور؟

إنها ببساطة شديدة: عرضها عليهم.

ثمّة أحاديث عديدة ارتكزت على هذا المبدأ، فأنت تفصح عن عملك للسامعين بطريقة تبهرهم وتلهمهم.

فالاسم العام لهذا الوصف: الإفصاح. ففي الحديث الذي تتم صياغته على هذا الأساس، فأنت ربَّما:

- تعرض سلسلة من الرسوم من مشروع فني جديد تمامًا وتتحدث عنه.
- تستعرض منتجًا اخترعته.
- تصف رؤيتك لمدينة المستقبل التي تحقق لك الاكتفاء الذاتي.
- تعرض خمسين صورة مذهلة من رحلتك الأخيرة عبر غابات الأمازون.

فهنالك تباين غير محدود لأحاديث البوح الممكنة، ويعتمد نجاحها على ما يتم إظهاره.

فقد يكون هدفك الأساسي في أي حديث مرتكزًا على صور، هو إيجاد حس من الإعجاب والغبطة الفنية. أمَّا إن كان استعراضًا، فمن المرجح أنك قد تسعى لإثارة الدهشة، وتحفيز إحساس جديد بالإمكانية. وإن كان رؤية مستقبلية، فأنت تريد أن تظل حيويًّا آسرًا، بحيث يتبنى جمهورك ذلك الشعور.

فهيَّا نبحث عميقًا في هذه الفئات الثلاثة العامة:

مشوار العجب

مشوار العجب هو حديث يقوم على البوح عن صور متتالية أو لحظات عجيبة. فإن كان الحديث رحلة، يمكن النظر إلى مشوار العجب على أنه جولة داخل استديو بصحبة فنان يشرح لك ما أُريد لكل عمل فني أن ينطق به، أو ارتفاعًا شاهقًا في تضاريس مثيرة مع مستكشف عظيم بمثابة دليل لك، فتكون كل خطوة بسيطة من قطعة عمل واحدة إلى التي تليها، مع الإحساس بتنامي العجب في كل الأثناء. «*فإن أحببت ذلك... فما عليك إلا الانتظار حتى ترى هذه!*».

وبافتراض أن العمل قويٌّ، فقد تكون الرحلة ماتعة، مترعة بمعلومات غزيرة وملهمة، وغالبًا ما يعمد الرَّسامون، والمصممون، والمصورون، والمهندسون المعماريون لاعتماد هذا الأسلوب من صياغة الحديث، مع أنه بإمكان أي شخص يمارس عملًا له شكل مرئي، بمن فيهم العلماء، استخدامه.

فمثلًا، كان حديث ديفيد جالو الموجز عن العجائب التي توجد تحت الماء، بمثابة مشوار عجب رائع - أو، في هذه الحالة، رحلة غوص إلى عالم

العجائب؛ إذ عرض علينا سلسلة صور مذهلة، وأشرطة مصورة (فيديوهات) لكائنات مضيئة - يصعب تخيلها حتى على فناني حكايات الخيال العلمي، إن لم يكن يستحيل. تبع ذلك كله، صورة مدهشة لأخطبوط يغير لون جلده بسرعة مذهلة، ليتطابق تمامًا مع لون البيئة المرجانية التي توجد خلفه، فيختفي فيها عن الأنظار، وسرعان ما أصبحت دهشة جالو من روعة غرائب الحياة في المحيطات معدية؛ ففضلًا عن وصفه لما كنا نرى، وفّر سياقًا أثار إعجابنا:

أجل، ذلك هو العالم المجهول، استكشفنا اليوم نحو (3%) فقط مما هو قابع بعيدًا في أعماق المحيط، لكن بالمقابل، سبق أن اكتشفنا أعلى جبل في العالم، أعمق أودية العالم، بحيرات تحت الماء، شلالات تحت الماء... وفي مكان كنَّا نحسب ألا حياة فيه على الإطلاق، وجدنا حياة أكثر... وتباينًا وكثافة تفوق ما هو موجود في الغابات الاستوائية، الأمر الذي يؤكد لنا أننا لا نعرف كثيرًا عن هذا الكوكب إطلاقًا، فثمَّة (97%) أمامنا لاستكشافها، ولا ندري إن كانت تلك الـ (97%) خالية من أي نوع من الحياة، أو إنها مترعة بالمفاجآت.

كان ذلك حديثًا بسيط الصياغة، استغرق (5) دقائق فقط، ومع هذا، حظي بأكثر من (12) مليون مشاهدة.

ثمَّة مشوار عجب آخر بسيط، لكنه فائق الجاذبية، للكاتبة العلمية ماري روش، عن رعشة المعاشرة؛ فقد أخذتنا في مشوار عبر عشرة أشياء لم نكن نعرفها قبل عنها، تضمنت شريطًا مصورًا (فيديو) لمزارع هولندي مع خنزير، ربَّما لا تتمنى مشاهدته مع أيّ من والديك أو أطفالك! فينبغي ألا تكون مشاوير العجب جادة، بل قد تكون مرحة أو مستفزة أو حتى مثيرة.

وتقوم الجاذبية في مثل هذا النوع من الحديث من وجهة نظر المتحدث على وضوح بنيته؛ فأنت تصطحب الحضور في مشوار من خلال عملك، أو عبر

شيءٍ يحظى بتعاطفك، كله في دفعة واحدة. وكل فقرة منه مشفوعة بشرائح عرض أو شريط مصور (فيديو)، فتنتقل من واحدة إلى التالية، محدثة دهشة أثناء انتقالك.

وتنجح مشاوير العجب بجدارة حينما يتوافر فيها نسق ترابط واضح، إذ تمثل عندئذٍ شيئًا أقوى من مجرد سلسلة من الأمثلة الأخيرة لعملك، وربَّما أصبح مثل هذا النوع من الحديث مضجرًا دون ذلك؛ فعندما تقول مثلًا: *«الآن ننتقل إلى مشروعي التالي»*، فيشكل هذا خط انتقال منبسط، ينطوي على دعوة الحضور للبدء في التململ في مقاعدهم، لكن يكون الأمر أقوى تعبيرًا وأعظم أثرًا من هذا عندما توفر لنا صلة من نوع ما، حينما تقول: *«في المشروع التالي، خذ تلك الفكرة وتواصل معها باهتمام شديد...»*.

وبجانب هذا كله، ما تزال ثمَّة صيغة أقوى، تتخذ حبل أفكار تنتظم فيه كل الفقرات مجتمعة، فقد اصطحبتنا شيا هيمبري عبر (معرض لأعمال مئة فنان). كانت كل قطعة فيه مختلفة تمامًا عن الأخريات... لوحات، منحوتات، صور، أشرطة ملونة وخليط من وسائل إعلام شتَّى، تغطي حيِّزًا شاسعًا من أفكار أهل الفن. أمَّا حبل أفكارها، فكل فنان كان نسيج وحده! أجل، أنجزت شيا كل عملٍ بمفرده، ولهذا كلَّما كانت القطعة الجديدة أكثر اختلافًا عن الأخريات، زاد تنامي إحساسنا بالعجب.

وصحيح ثمَّة طرق عدة محتملة قد يخطئ فيها مشوار العجب مساره؛ أهمها حينما يتم وصف العمل بلغة مبهمة؛ فبعض المهن تتمسك بتقاليد مروعة، تعتمد لغة غامضة متقعرة، لتوصيف عملها، تتصدرها مهنتا الفن والعمارة، ولهذا عندما يشعر أهل الممارسة بحاجة إلى استخدام تلك اللغة نفسها في حديث ما، عليهم ألا تلجمهم المفاجأة إذا رأوا ضيوفهم المدعوين يتسللون بهدوء عبر الباب الخلفي، وقد رأيت أن أتحدى في هذا العمل، أنموذج الهوية

مقابل الجماعة، في سياق جدلية ما بعد الحادثة... فإن أغراك غرورك للتفوه بمثل هذا الشطط، فضلًا لا تتردد في تناول أكثر مقص حدَّة لديك لاستبعاده من مسودتك.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن ستيفان بينكر ذكر لي أن هذا النوع من اللغة يعد أكثر سوءًا مما يتم ارتكابه من أخطاء في استعمال الرطانة.

فليس كلمتا (أنموذج و جدلية) من قبيل المصطلحات التقنية مثل (DNA)، التي يصعب على أهل الاختصاص تحاشيها، فهي مفاهيم وصفية- مفاهيم عن مفاهيم أخرى، أكثر منها مفاهيم عن أشياء أخرى في العالم، فلغة الأكاديميين، وأحاديث الأعمال، ولغة المادة الإعلامية الرتيبة التي توزعها وكالات الأنباء على مختلف الصحف الأسبوعية ولغة النقد الفني المتقعرة.. كلها مملة، غير مفهومة؛ لأنها تعج بمفاهيم وصفية كالمذهب، الفرضية، المفهوم، الحالة، السياق، الإطار، الموضوع، المستوى، الأسلوب، المنظور، الإجراء، المدى، الإستراتيجية، الغرض والمتغيّر.

وهنالك استخدام مقبول لتلك المصطلحات منفردة، مع مراعاة الاعتدال في ذلك. لأن تراكمها أكوامًا فوق بعضها، يشكل خطورة على قدرة جمهورك على الاستيعاب.

وبدلًا من ذلك، ليكن الهدف إعطاؤنا فائدة المحتوى، فلتشاركنا، بلغة إنسانية مفهومة، أحلامك عندما بدأت العمل. اطلعنا على مسيرتك الإبداعية، وكيف بدأت؟ وما الأخطاء التي ارتكبتها أثناء عملك؟ فعندما شاركنا الرسام ديفيد ماكولي، رسومه عن روما، لم يكن يطلعنا على الأعمال المكتملة فحسب، بل شاركنا أيضًا أخطاءه والنهايات غير الموفقة، ومن ثم كيفية خروجه منها إلى الصور التي تم نشرها. ويعني هذا أن كل مبدع في الغرفة يكون قد تعلّم

شيئًا منها، فإزالة الغشاوة عن مسيرتك، تعد إحدى الهدايا التي يقدمها الحديث الإبداعي.

لكن قبل كل شيء، لتكن صياغة حديثك بطريقة تمنحنا الخبرة القصوى من العمل نفسه، فإن كان عملك مرئيًّا، ضع في حسبانك تقليص عدد الكلمات التي تستخدمها، وركّز على المرئيات، فقد يقوم حديث يستغرق (12) دقيقة فقط، مقام استعراض (100) صورة، فربما استغرقت بعض اللقطات ثانيتين فقط على شاشة عرض الشرائح، وبالإمكان زيادة قوة تأثيرها باستعمال أداة يغفل عنها معظم المتحدثين: الصمت. ويعد حديث النحات النشط روبين مارقولين، أحد أفضل الأمثلة على مشوار العجب بمنبر تيد، فقد كان صوته بمثابة ستارة همس على روائع أعماله، تلك هي التعليقات الأوفى لصالة عرض أعمال ملهمة. كما كان متحليًا بما يلزم من شجاعة لكي يظل صامتًا بين الفينة والأخرى، وكانت تهيئة السياق لنا ليغمر أبصارنا في أعماله، من أروع لحظات حديثه قوة وتأثيرًا.

ويعد تقديم الشرائح تلقائيًّا بطريقة آلية، من الأساليب الذكية للتأكد من تمتع المشوار بالنشاط والحيوية. وبنظرة لحديث روس لوفيقروف الآسر، من خلال تصميمات مشروعاته المستوحاة من الطبيعة، نجد أنفسنا أمام مثال رائع لهذا، فقد تم الكشف عن أكثر من مئة شريحة وشريط مصور (فيديو) في توقيت متسلسل محدد مسبقًا، بينما كان لوفيقروف يتحدث عن كل منها حال ظهورها على الشاشة، فالتصميم يؤكد الخطوة النشطة. ومن جانبه، قام لويس شوارتزبيرق بعمل شيءٍ شبيه، عندما تحدث عن فيلمه الرائع: (أسرار العالم غير المرئي)، إذ كان يستعرض مقاطع من الفيلم أثناء سائر حديثه، بينما كان صوته بمثابة السّرد الحواري، فكان تأثيره عظيمًا.

وعليه، نستطيع القول إنه بالإمكان تحسين جودة العديد من الأحاديث التي تقدم في الشركات، إذا فكرنا في جعلها مشاوير عجب، فسرعان ما تصبح عروض التقديم التي أجريتموها في القسم لديكم مؤخرًا مبينة العمل على هيئة فقرة تتبعها أخرى، مملة، ولنفترض بدلًا عن هذا أنك اجتهدت لتسأل: كيف لنا ربط تلك المشروعات ببعضها لنحقق العجب؟ كيف لنا التواصل مع ما تنطوي عليه من روعة، دهشة ومرح؟ كيف لنا أن ننتقل من قول: «*انظروا إلى ما حققناه*»، إلى القول: «*انظروا، كيف يبدو هذا أخّاذًا؟*». ولتفترض مرة أخرى، بدلًا عن سلسلة فقرات عناصر القوائم، ثمَّة محاولة لمزاوجة كل خطوة من المشوار مع الصورة الفاتنة، ولتفترض أيضًا أنه ثمَّة جهد حقيقي لتخيل الفكرة المتفردة القابلة للمشاركة، التي طرحتها فأصبح بمقدور آخرين في الشركة الاستفادة منها؟ آه، أنت الآن أمام حديث جدير بإغلاق هاتفك من أجل سماعه.

سواء كان حول الأعمال، أو العلوم، أو التصميم أو الفن، لا تقحم الناس في مشوار عملك، فتخيّل الرحلة التي ينسجمون معها وتروق لهم وتهديهم.. رحلة تعود عليهم بشيءٍ من الدهشة والحبور.

العرض الفعَّال

افترض أن ما تقوم بإظهاره أمرًا غير قابل للرؤية، تقنية ما، اختراعًا أو طريقة إجرائية مبتكرة؛ فيكون مجرد النظر إليها غير كافٍ؛ إذ نجد أنفسنا في حاجة إلى رؤيتها وهي تعمل، فنحن بحاجة إلى أن نراها وهي تعمل.. في حاجة إلى عرضها.

فقد تشكل العروض المهمة الجزء الأكثر حضورًا في الذاكرة لكل مؤتمر؛ فهنالك مباشرة، من المنصّة، تخطف لمحة صغيرة عن المستقبل.

حينما عرض جيف هان إمكانات التقنيات التي تعمل باللمس المتعدد قبل عام 2006، أي قبل ظهور (الآيفون) بسنتين، تكاد عندئذٍ تسمع الجمهور يلهث. فيما أحدث عرض براناف ميستري لتقنية الحاسة السادسة الأثر نفسه، إذ كشف من خلاله الإمكانات المذهلة لتوصيل الهاتف النقال بجهاز إسقاط صور شخصي وآلة تصوير للتعرف على إيحاءاتك الشخصية؛ فمثلًا: بوساطة تحديد إطار شيءٍ بعيدٍ بأصبعك، تقوم بالتقاط صورة له، يمكن عرضها على أي سطح أبيض قريب.

فحين تقدم مثل هذا الحديث، يصبح الشيء الوحيد المهم بطبيعة الحال، هو جودة ما ستعرضه أيًّا كان: أهو حقًّا اختراع آسر أم تصميم؟ بافتراض صحة ذلك، ثمَّة سبلٍ شتى للكشف عنه، لكن ينبغي هنا ألا تقضي نصف وقت الحديث في سرد سياق معقد للتقنية؛ فجمهورك لم يطلع عليها بعد وهي تعمل حتى ذلك الحين، ولهذا ربَّما انفض من حولك.

وعندما يكون لديك شيءٌ مدهشٌ لتعرضه، امنح نفسك فرصة لانغماس يسير في حب الظهور، ولا يعني هذا أن تبدو سطحيًّا مغرورًا، بل عليك أن تضفي علينا دهشة من نوع ما، وتلمح لنا عمَّا نحن بصدد مشاهدته، ومن ثمّ اصحبنا خلال السياق الضروري، بطريقة مثالية كأنك تتجه صوب الذروة بعدما تم وضع الأعمال الأساسية.

فقد عرض ماركوس فيشر المخترع المذهل، عام 2011 على منبر تيد العالمي بأدنبره، إنسانًا آليًّا يفوق الخيال، بدا كطائر نورس عملاق وحلَّق مثله. وحقًّا، بدا حقيقيًّا لدرجة أنه عندما أطلقه ليحلق في الهواء أثناء النزهة التي أعقبت المناسبة، اندفع سرب من نوارس البحر الحقيقية لمهاجمته، من الواضح أنها قد ذهلت من المنافس الجديد. ففي حديثه، استغرق الدقائق العشرة الأولى

في الحديث عن تقنية الطيران، من دون إبداء أي إشارة لما سيأتي؛ فخسر بعض الجمهور، ثم جاءت طبيعة العرض القوية المؤثرة بإطلاق نورسه على رؤوس الأشهاد بالقاعة، لتعويض تلك الخسارة، لكننا أجرينا تعديلًا طفيفًا على ترتيب نسخة حديثه ذاك التي نشرت على (الإنترنت)، بحيث بدأ بالجملة الآتية: «*إنه حلم البشرية أن تحلّق كطائر*». فشكَّل ذلك سياقًا رائعًا للحديث، قفز به إلى ملايين المشاهدات على الشبكة.

من جانب آخر، أصاب جيف هان عندما بدأ حديثه هكذا:

أجدني في غاية اللهفة والحماس أن أكون بينكم اليوم، فسوف أريكم بعض المادة التي أصبحت جاهزة لمغادرة المختبر حرفيًّا، ويسعدني أيّها الشباب أنكم سوف تكونون من بين الأوائل الذين يرون ذلك شخصيًّا؛ لأنني أحسب أن هذا سيغير حقًا طريقة تعاملنا مع الماكنات من الآن فصاعدًا.

وعليه، يمكننا القول في كلمات قليلة، إنه زوّدنا بإشارات آسرة، بشَّرتنا ببلوغ شأوٍ عظيم في المستقبل، فأصبح الآن حرًّا للانطلاق قدمًا لوصف التقنية قبل أن يبديها وهي تعمل. فوفّر الخلفية، ومن ثم شرع يشرح قدرة التقنية، فيخلب الألباب ويفوز بالتصفيق والإعجاب ناثرًا الدهشة طوال حديثه.

ومن جهته، اعتمد المخترع مايكل بريتشارد صيغة مشابهة، فشارك الحضور في مطلع حديثه فكرة سريعة لتجربة الكيفية التي تبدو عليها الحياة دون مياه شرب صالحة؛ ثم شرع يوضح التقنية التي تكمن وراء (قارورة إنقاذ الحياة) التي صممها. وصحيح، ربَّما ختم بعضهم حديثه هناك، غير أن قوة تأثير الحديث في جدارة العرض، ليس في الكلام، وهكذا نزع مايكل علامات الوقف كلها، فجاء بإناء زجاجي كبير إلى المنصة، صبَّ فيه ماء طينٍ عكرًا، ماء صرف صحي وروث أرنب، فتعفّن الماء وتحول لونه إلى بني، ثم ضخَّه عبر

قارورته ليصب في كوب فارغ، قدمه لي لكي أشربه. ولسروري، كان طعمه جيدًا. وهكذا تحوّلت النظرية التقنية إلى برهان مشهود. بعدئذٍ استطرد مايكل في حديثه عن تطبيقات تقنيته للتعافي من الكوارث وللصحة العامة عالميًّا، وكانت الحقيقة: كسب الجمهور بعرض قوي مؤثر للفكرة وهي تعمل.

وانطلاقًا من هذا، يمكن القول إن البنية التي استعملها هان وبريتشارد، تعد جيدة لمعظم العروض:

- الاستهلال باستفزاز.
- خلفية ضرورية، سياق و/أو قصة الاختراع.
- العرض نفسه (كلما كان مرئيًّا مثيرًا كان أفضل، طويلًا بحيث إنك لا تزوِّره).
- تطبيقات التقنية.

ويبلغ العرض أحيانًا درجة من السحر تتيح للجمهور إمكانية تخيّل التطبيقات والفوائد المذهلة حقًا، ومن ثم يصبح العرض ليس مجرد عرضٍ، بل رؤية للمستقبل؛ الأمر الذي نناقشه تاليًا.

الأخيلة

حسب ما نعلم حتى الآن، يمتاز البشر بمهارة لا تتوافر لأي نوع من الكائنات الأخرى.. مهارة في غاية الأهمية، نحتاج إلى كلمات عديدة لوصف نكهاتها المختلفة: الخيال، الاختراع، الابتكار، التصميم والرؤية. تكمن في القدرة على تشكيل العالم في مخيلتنا، ومن ثم نعيد تشكيله لإيجاد عالم غير موجود في الحقيقة، لكنه ربَّما يكون موجودًا يومًا ما.

ومن المدهش أننا قادرون كذلك على كشف هذه العوالم غير الموجودة لآخرين، على أمل أنهم أيضًا قد ينبهرون بها يومًا ما، وأحيانًا بأعجوبة حتى بعد أن يتشارك العديد من الأشخاص رؤية في دواخلهم، فيصبحون قادرين على استعمالها بوصفها مسودة مشروع لجعل ذلك العالم واقعًا، فكاتب السيناريو يقنع الأستديو بتصوير الفيلم، فيما يتكفل المخترع بإقناع شركة لتوفير الأداة، والمعماري يقنع العميل لتمويل المبنى، والمستثمر يحفز فريق بداية العمل بإيمانه في قدرتهم على إعادة تشكيل خارطة المستقبل.

وتجدر الإشارة إلى إنه بالإمكان مشاركة الأحلام بالصور، المخططات وبالعروض... أو بالكلمات فحسب.

فقد اكتسبت بعض أكثر الأحاديث تأثيرًا في التاريخ وأفضلها، قوتها من قدرتها على غرس حلم من خلال بلاغة وعاطفة لا تقاوم.. أشهرها بالطبع حديث مارتين لوثر كينغ جونيور، بقاعة لنكولن التذكارية بواشنطن العاصمة، في الثامن والعشرين من أغسطس عام 1963؛ فبعد تمهيده أرضية الخطاب بعناية، وتعبئة جمهوره برغبة عارمة لوضع حدٍّ لقرونٍ من الظلم، انطلق يقول:

لديَّ حلمٌ: هذه الأمة ستنهض ذات يوم، وتعيش في المعنى الحقيقي لعقيدتها: *«إننا نحمل هذه الحقائق لتظل دالة على نفسها، أن كل البشر قد خُلِقُوا متساوين»*.

لديَّ حلمٌ: ذات يومٍ ما، سيكون أبناء العبيد وأبناء مالكي العبيد السابقين، قادرين على الجلوس مع بعضهم على طاولة الإخاء في جبال جورجيا الحمراء...

لديَّ حلمٌ: أطفالي الأربعة الصغار سوف يعيشون يومًا ما في أمة، لا تحكم عليهم بلون بشرتهم، بل بمحتوى شخصيتهم.

استغرق حديثه (17) دقيقة و (40) ثانية.. وغيّر التاريخ.

وكان أول شيء فعله الرئيس كينيدي لكي يذهب بالبشرية إلى القمر، أن شاطرها الحلم، وكانت بعض مفردات اللغة التي اختارها مدهشة حقًّا:

لقد اخترنا أن نذهب إلى القمر في هذا العقد، وأن نفعل الأمور الأخرى، ليس لأنها أمور سهلة، بل لأنها أمور صعبة... وأعلم يقينًا أن هذا ببعض المعايير من أفعال الإيمان والرؤية، لأننا لا ندرك الآن ماهية الفوائد التي تنتظرنا من ذلك العمل، لكن إن كان لي أن أقول شيئًا يا أصدقائي المواطنين: سنرسل إلى القمر الذي يبعد (240,000) ميلًا من محطة التحكم في هيوستن، صاروخًا عملاقًا، يبلغ طوله أكثر من (300) قدم، بطول ملعب كرة القدم هذا، مصنوع من سبائك معدنية جديدة، بعضها لم يُخْتَرع بعد، قادرة على تحمُّل الحرارة والجهد أكثر من أضعاف ما تمت تجربته حتى الآن، ضُبِطَت كلها مع بعضها ضبطًا يفوق أدقّ الساعات، ويحمل الصاروخ المعدات كلها الضرورية للدفع والتوجيه، والتحكم والاتصال، والتغذية والبقاء في مهمة لم يسبق أن جربت إلى جرم سماويّ مجهول، ومن ثم نعيده إلى الأرض بسلام، فيدخل مرة أخرى طبقة الأتموسفير (غلاف الأرض الجوي) بسرعة تفوق الـ (25,000) ميلًا في الساعة، تبعث حرارة تبلغ نصف حرارة الشمس تقريبًا - كما هو حال حرارة هذا المكان في هذا اليوم - فإن تمكّنا من فعل هذا كله، وفعلناه كما ينبغي، وأنجزناه قبل هذا وذاك، قبل نهاية هذا العقد - فلا بد أن نكون حينئذٍ أفذاذًا... أجل، سننجزه على كل حال، بل سوف ننجزه قبل نهاية هذا العقد.

وصحيح، قد يبدو لك للوهلة الأولى أن تجسيد المبادرة بهذا الشكل، بوصفها مبادرة محفوفة بالمخاطر والشك، لا بد أن يجيء أثره سلبيًّا؛ فالسبب الذي يجعلها تنجح، لم يكن يكمن فقط في إحياء الأمل، بل في تحفيزه لنا لكي

نحلم بالبطولة، لقد هيأ لنا رحلة إلى المستقبل لنقرأ حكاية ما سينتهي إليه الراوي حول تلك المساعي.

تروى أغلب أحاديثنا على منبر تيد، في لغة أكثر ميلًا للغة الحوار، لكن تبقى القدرة على تلوين صورة أخاذة للمستقبل، إحدى الهدايا العظيمة حقًا التي يقدمها المتحدث. وفي الحقيقة، يظل المتحدثون المترعون بالخيال من بين أفضل المتحدثين، فهم لا يتحدثون عن العالم كما هو فحسب، بل عمَّا يمكن أن يكون عليه مستقبلًا. وحينما تؤدى مثل هذه الأحاديث كما ينبغي، تُعَمِّر قلوب الجماهير وتفجر أذهانهم بأحاسيس القدرة.

وهكذا بتلك الروعة، فقرة بعد أخرى، تم عرض رؤية سلمان خان حول ثورة تعليم تتيح للتلاميذ إتقان موضوعاتهم الدراسية عن طريق فصول عروض الأشرطة المصورة (الفيديو)، ولهذا يمكنك الشعور بالدهشة التي غمرت قاعة المبنى.

وعلى النسق نفسه عرض منتج الأفلام كريس ميلك عمله مستعملًا الواقع الافتراضي ليعيد بصورة مؤثرة، تجسيد تجربة الحياة من داخل مخيم للاجئين السوريين. وصحيح، يرتاب الناس من تأثير الواقع الافتراضي وما يمكن أن يتسبب فيه من تعميق العزلة بينهم، لكن ميلك قدّم وجهة نظر مغايرة مدهشة؛ مؤكدًا أنّ أدوات الواقع الافتراضي قد تصبح أقوى الآليات التي ترسّخ العواطف وتعززها وتوثق العروة بين الناس.

وعلى الدرب ذاته سارت اختصاصية الحياة البحرية سيلفيا إيرل، مستخدمة صورًا مؤثرة ولغة بليغة، لتصف الأزمة التي قدمتها عن محيطاتنا المنهكة بالتوسع في أعمال الصيد وانتشار التلوث. ولم تتوقف عند هذا الحد، بل تحدثت عمَّا سيكون فيما لو خصصنا مساحات محميات بحرية، أطلقنا عليها

اسم (بقاع الأمل)، حيث تستعيد فيها الحياة البحرية عافيتها، وكانت رؤيتها أخاذة للغاية، لدرجة دفعت أحد أعضاء الجمهور أن يحرّر لها شيكًا بمبلغ مليون دولار في الحال، ثم ظل يؤازر عملها لـ (6) سنوات تلت، فتضاعفت مساحة الأماكن المحمية في محيطاتنا عندئذٍ بكل المعمورة لأكثر من ثلاثة أضعاف.

وتجدر الإشارة إلى أنه ثمَّة مفتاحان مهمان لمشاركة الحلم بفاعلية:

- ارسم صورة جريئة للمستقبل الذي تنشده.
- افعل ذلك بالطريقة التي يحبذ بها الآخرون أيضًا ذلك المستقبل المنشود.

ويعد الإتيان بالأمرين في حديث واحد تحدّيًا حقيقيًّا، إذ يتطلب الشق الأول دومًا توفير وسائل إيضاح مرئية؛ فقد استغرق كينت لارسون (18) دقيقة شاركنا فيها أفكارًا لتصاميم أساسية لسيارات قابلة للطي مثلًا، وشقق تسمح بتغيير تصميمها، تناسب معظم الناس في المدن للحد من مشكلات الزحام. ينبغي ألا تكون الأفكار الفردية كالرهانات المضمونة، غير أنه جعلها تبدو أكثر إقناعًا عندما عرضها بالاستعانة بوسائل مرئية.

على صعيد آخر، ربّما تكون شريحة العرض التي أدرجها المعماري توماس هيذيرويك في حديثه، هي الشريحة الوحيدة الأكثر تأثيرًا التي رأيتها في منبر تيد. أظهرت تصميمًا لمجمع شقق في كوالالمبور بمبانٍ شاهقة، ذات انحناءات أنيقة، منبثقة من دعامات ضيقة، لتترك مساحة لموقف سيارات رائع بالدور الأرضي.. رسمت صورة لمستقبل، كم تمنيت أن أكون من مواليده.

وبالطبع، لم يكن الأمر كذلك على الدوام، فحينما يتم الكشف عن التقنيات، غالبًا ما يكون الجمهور عاجزًا عن تحديد ما إذا كان سينبهر أم

سيخرج عن طوره؛ ففي عام 2012، كشفت ريجينا دوغان التي رأست فيما بعد إدارة مشروعات الأبحاث المتقدمة بوزارة الدفاع الأمريكية، عن سلسلة من التقنيات، كالطائرات الشراعية السريعة والطائرات من دون طيار التي تم تصميمها على هيئة الطائر الطنان التي كانت مدهشة ومزعجة نوعًا ما، نظرًا لاستعمالاتها العسكرية. كما تبدو الأحاديث حول الهندسة الجينية، أو قدرة الحاسوب على التعرف على الأوجه وسط الزحام، أو تطوير الإنسان الآلي الشبيه بالإنسان الحقيقي.. تبدو أحاديث مفزعة أكثر منها أحاديث أخاذة.

فكيف -إذن- يتسنى للمتحدث تفادي مثل هذا النوع من إزعاج المستمعين؟ يكمن السبيل الوحيد لتحقيق ذلك في توضيح السبب الذي يجعل هذا المستقبل جديرًا بالملاحقة؛ أو تقديم الفكرة بطريقة تثمّن القيم الإنسانية، لا التقنية الذكية فحسب.

وهذا هو عين ما حاوله بران فيرين في تيد عام 2014، إذ تحدث عن المركبات ذاتية التحكم وما يمكن أن تمثله من بداية لمستقبل مختلف مثير؛ غير أن حديثه بدأ بالإلهام الذي استوطن وجدانه منذ كان طفلًا، إثر زيارة إلى معبد الآلهة (البانثيون)[1] في روما برفقة والديه، وانتهت بدعوة لإلهام أطفال المستقبل: «*نريد تحفيزهم لكي يكتشفوا طريقهم بأنفسهم، حتى إن كان مختلفًا اختلافًا شديدًا عن طريقنا. كما نود لهم أيضًا أن يفهموا شيئًا يبدو إنه لم يُعْرف قدره كما ينبغي في عالمنا الذي تتسارع وتيرة اعتماده على التقنية باطراد: الفن والتصميم ليسا من الكماليات، أو أنهما منفصلين عن العلوم والهندسة، بل هما في حقيقة الأمر أساسيان لتميزنا*». فما كان يبدو رؤية تقنية محضة، أصبح اليوم مفعمًا بالإنسانية والأمل.

---

(1) البانثيون: هيكل بناه ماركوس أغريبا عام 27 ق. م.، ثم أعاد الإمبراطور هادريان تشييده في شكله الحالي، الدَّائري المُقبَّب، بين عامي 118 – 119م. وقد كرَّسه الرومان كما يدل اسمه؛ بان: جميع، ثيون: إله، لآلهتهم جميعًا دون استثناء. المترجم.

فلا أحد ينكر ما لحس الفكاهة من شأن أيضًا، فقد ألقى جوان إنريكيز على منبر تيد، سلسلة أحاديث تخلب الألباب، مستعرضًا تطورات مقبلة في علم الأحياء والجينات، تبدو أنها تقرع جرس الإنذار في وجل، لولا أنه حقنها بشيءٍ من الدعابات المضحكة مع كل شريحة عرض، وهكذا بدا المستقبل رائعًا مبشرًا، برفقة جوان وهو يستعرض تلك الشرائح، أكثر منه مقلقًا.

أخيرًا، كلما بدت الرؤية المستقبلية فعّالة، كان ذلك أفضل. فقد تكلم مؤسس رابطة القصص، ديف إيزي، عن قوة تأثير أولئك النفر الذين يسألون المقربين منهم أسئلة عميقة، عن معنى حياتهم، ويسجلون تلك المقابلات، ثم عرض تطبيقًا يخول كل شخصٍ القيام بذلك بكل يسر، ومن ثم يرسل النتيجة إلى مكتبة الكونغرس، مدونًا سجلًا ثابتًا. وهكذا، كانت رؤيته لعالم يستمع فيه الناس إلى بعضهم بصدق، ملهمة بحق؛ وفي غضون أيام قليلة من إلقائه حديثه، سجل آلاف الناس حوارات مهمة، لم يسبق لهم تسجيل مثلها.

تلك إذن هي قوة تأثير أحلامنا وطموحاتنا التي يمكنها أن تُعدي الآخرين، فتحدث الدهشة وتعزّز الثقة، فتتنزل على أرض الواقع، فتلهمنا من خلال ترسيخها إحساسنا بمزيد من القدرة، لنعمل بجد من أجل تحقيق أحلامنا وطموحاتنا، فإن تمت دعوتك للقيام برحلة مع حالم ملهم، فاحذر رفض مثل تلك الدعوة مطلقًا.

اخلط ورَتِّب

الحقيقة إذن أن أغلب الأحاديث لا تناسب الفئات كافة التي ناقشناها حتى الآن، وبالأحرى قد تتضمن عناصر من أكثر من فئة واحدة منها؛ مثلًا: حديث آمي كودي المشهود عن كيفية تأثير لغة جسدك على ثقتك بنفسك الذي جاء مزيجًا فنيًّا من التوضيح والسّرد القصصي الشخصي. إضافة إلى حديث

سلمان خان الذي استهلّه بقصته الشخصية، ثم تشكَّل في مشوار دهشة من خلال المعالم البهيّة التي تقوم بها أكاديمية خان، قبل أن ينتهي إلى فضاء من الأخيلة ـ رؤية مدهشة من الإمكانات لنوع جديد من التعليم.

عليه أُؤكد مجدَّدًا: ينبغي ألا تنظر إلى التقنيات السابقة على أنها السقف الذي يحد أفقك، بل إنها مجرد أدوات لمساعدتك على تخيُّل أفضل ما تستطيعه من صياغة لترسيخ فكرتك في أذهان مستمعيك، فانتقِ، واخلط، ورتّب وقارب بطريقة تحقق أعظم نجاح ممكن لفكرتك التي تود غرسها.

فدعنا نفترض الآن أن لديك حبل الأفكار، محتوى الحديث، وأنك قد غزلت مزيجك الفني الخاص من اتصال، سرد، توضيح، إقناع وتصريح... فماذا بعد يا ترى؟

عندئذٍ، يكون الوقت قد حان لإلقاء حديثك.

فنحن الآن بصدد النظر في أربعة عناصر أساسية لإعداد الحديث، تحدِّد ما إذا كان حديثك سوف يعدُّ من باب الغناء أم من باب النَّعيق:

- هل يتضمن حديثك وسائل مرئية أم لا؟ إن كانت الإجابة نعم، فما تلك الوسائل؟
- هل ستكتب حديثك وتحفظه عن ظهر قلب، أم أنك تخطط لارتجاله عند لحظته؟
- كيف تمارس كلا نوعي الحديث؟
- ثم، كيف تستهل حديثك وتختتمه بحيث يحدث أعظم أثر ممكن؟

والآن.. هل تجد نفسك جاهزًا؟ هيَّا بنا إذن، فثمَّة عمل كثير ينتظر الإنجاز.

عملية الإعداد



الوسائل المرئية

تلك الشرائح تؤلم!

أصبح بمقدورنا في القرن الحادي والعشرين أن نلحق الكلمة المنطوقة بمجموعة رائعة من التقنيات التي قد تنقل الحديث إلى مستوىً جديد كليًّا، إن أُتقنت كما ينبغي؛ فالصور والرسوم التوضيحية، والطباعة الأنيقة والمخططات البيانية والرسوم البيانية، والصور المتحركة والأشرطة الصوتية، والصوتيات ومحاكاة البيانات الهائلة.. ذلك كله، يثير القوة التوضيحية للحديث وجاذبيته الجمالية.

ومع هذا، يبقى السؤال الأول الذي تطرحه على نفسك هو ما إذا كنت تحتاج أيًّا منها؛ فالحقيقة الجليّة هي أن ثلث أحاديث تيد الأكثر شهرة لم تستعمل أيًّا من الشرائح بأي حال.

أَيُعْقل هذا يا ترى؟ أليس الحديث الذي تدعمه صور توضيحية، يكون دائمًا أكثر تشويقًا من الحديث المجرد؟ حسنًا، في الحقيقة: كلاًّ؛ فالشرائح عادة تصرف شيئًا من انتباه المتحدث بسبب حاجته إلى التركيز على شاشة العرض، إضافة إلى إنها تحول قطعًا دون التواصل والانسجام التام بين المتحدث والجمهور.

والآن، أصبح ضروريًّا التأكيد أن الأمر لا يعني بالضرورة وجوب مقاطعة المتحدث لشاشة العرض بالمطلق؛ فالذي يتم عرضه على الشاشة يحتل دائمًا حيزًا ذهنيًّا مختلفًا عن ذاك الذي يشغله ما يُقال؛ فمثلًا: الجمالي مقابل التحليلي. ومع ذلك، إذا كان جوهر حديثك شخصيًّا للغاية، أو أن لديك أدوات أخرى لإنعاش حديثك كحسِّ الفكاهة أو القصص المعاشة، فلتجتهد -إذن- لتنسى أمر الوسائل المرئية، ولتركز فقط على الحديث الشخصي مع الجمهور.

ولكل متحدث يصحُّ الآتي: ألَّا تكون لديك شرائح مطلقًا، خيرٌ من أن تأتي بشرائح سيئة.

وعليه، فإن أغلبية الأحاديث تستفيد تمامًا من الشرائح الرائعة، وفي بعض الأحاديث، تصبح الوسائل المرئية فيصلًا بين النجاح والفشل.

ومن نافلة القول إنّ تيد في الأصل مؤتمر تم تسخيره بشكل تام للتقنية والترفيه والتصميم، وقد عزَّز حضور المصممين فيه أهمية أثر الشرائح، ويمكن القول إن ذلك التقليد هو السبب الجوهري الذي جعل أحاديث تيد تحقق هذا الانتشار الواسع.

إذن، ما العناصر الأساسية للوسائل المرئية الأقوى؟

إنها تقع في ثلاث فئات:

- البوح.
- القوة التوضيحية.
- الجاذبية الجمالية.

ولنتناول تلك الفئات بالتفصيل:

اكشف!

يكمن أَوْضَح شيء يتعلق بالوسائل المرئية ببساطة شديدة، في قدرتها على إظهار الشيء الذي يصعب وصفه، ولهذا يعتمد معظم الفنانين والمصورين في تقديم أعمالهم على الوسائل المرئية، وهو الأسلوب نفسه الذي يلجأ إليه المستكشف الذي يشرح أحداث رحلة استكشافية ما، أو العالم الذي يكشف النقاب عن اكتشاف ما.

كانت إيديث ويدر أحد أعضاء أول فريق يتمكن من تصوير الحبَّار الضخم على شريط، وحينما وفدت إلى تيد، جاء كلُّ حديثها مبنيًّا على تلك اللحظة من الإلهام، وعندما ظهر ذلك المخلوق العجيب على الشاشة، كاد الجمهور أن ينسلخ من جلده. وعلى كل حال، يجب عدم استعمال الصور للتوضيح على نحو مفاجئ، ويبقى الأساس هو إعداد السياق وتهيئة الجمهور ومن ثم... بااام! دع المرئيات تنفث سحرها. املأ بها الشاشة، مع أقل قدر ممكن من الزينة.

وضِّح

رُبَّ صورة أفضل من ألف كلمة (ومع هذا يتطلب الأمر كلمات لشرح هذا المفهوم). بالطبع، تتحقق أفضل درجة من الشرح والتوضيح عند اجتماع الكلمات والصور؛ فعقلك نظامٌ متكاملٌ، وكثير مما في عالمنا يتم تخيُّله بشكل مرئي، فإن أردت حقًّا توضيح شيء جديد، فإن أيسر السبل وأقواها دائمًا تكون في إبدائه ومن ثم الإخبار عنه.

لكن لكي يؤتي هذا أكله، ينبغي أن تكون هنالك مواءمة تامّة بين ما تتحدث عنه وما تعرضه؛ فقد يصفع المتحدث أحيانًا جمهوره بشريحة عرض بالغة التعقيد، ولربما أراد أن يثير انتباههم غارقًا -من دون أن يشعر- في تفاصيل مجاله المحض وما به من فروق دقيقة. وبينما هو يستطرد في شرحه، تسرح

أعين الجمهور تذرع الشاشة جاهدة لتوائم بين ما يسمعه الجمهور وبين ما ينظر إليه.

ولتجنب ذلك ينبغي أن تكون كل شريحة عرض مقتصرة على فكرة مركزية واحدة، ويبدو أنه لبعض المتحدثين (خاصة العلماء) الفرضية اللاشعورية السائدة التي مفادها أنه يجب عليهم تقليص عدد الشرائح؛ ولهذا تجدهم يحشون كل شريحة منها بطنٍّ من المعلومات بأن عليهم أن يقلصوا عدد الشرائح. ربما صحّ ذلك أيام كانت الشرائح يدويّة تُدرَج في جهاز إسقاط الصور (البروجيكتور). أما اليوم فإن تكلفة عشر شرائح هي تكلفة الشريحة الواحدة نفسها؛ فالشيء الوحيد المحدود هو الوقت المتاح لك لتقديم حديثك، ولهذا يمكنك اليوم استبدال الشريحة المشحونة بتعقيدات قد تستغرق دقيقتين لشرحها، بثلاث أو أربع شرائح يمكنك استعراضها بمجرد ضغطة زر في الوقت المتاح نفسه في الحالة الأولى.

في ما يأتي حديث طوم ريللي في تيد عن الحاجة إلى العناية بالتحميل المعرفي:

باجتماع الحديث والشرائح يصبح لديك مجريان للمنتج المعرفي يتدفقان بالتوازي، ويحتاج المتحدث إلى خلط كلا المجريين في بوتقة خليط رئيسة واحدة؛ فللحديث عن الفيزياء النظرية تحميل معرفي ثري، وكذلك الحال في ما يتعلق بعشرات الشرائح؛ ففي مثل هذه الظروف يتحتم على أذهان المستمعين أن تقرر ما إذا كانت ستركز على كلماتك، شرائح عرضك، أو عليهما معًا في الوقت نفسه؛ وغالبًا لا يحدث هذا طواعية؛ لذا يجب عليك أن تراعي في إعداد حديثك اتجاه اهتمام المستمعين، مع التأكد من أن التحميل المعرفي المكتنز في الشريحة لا يتعارض مع حديثك.

وبالمقابل، ليس من اللياقة أن تدع شريحة على الشاشة حال الفراغ من التحدث عنها. هيا نستمع لما قاله طوم مرة أخرى:

اذهب فقط لاستعراض شريحة فارغة، سوداء كليًّا خالية من أي محتوى؛ ستجد أن الجمهور قد انصرف عن الصور وركَّز انتباهه أكثر على حديثك، وعندما تعود مرة أخرى للشرائح، ستجدها جاهزة للعودة إلى العمل.

إن كان هدفك فكرة واحدة رئيسة عن كل شريحة عرض، فسيكون من المفيد التأمل في أي شيء إضافي يمكن أن تحققه الشريحة لتسليط الضوء على الفكرة التي تحاول شرحها عن طريقها، ويكون هذا أكثر وضوحًا خاصة مع البيانات والرسوم البيانية؛ فإن كنت تتحدث عن هطول المطر في شهر فبراير بغزارة أكثر منه في شهر أكتوبر، ومن ثم عرضت رسمًا بيانيًّا يوضح معدل الأمطار السنوية، فلماذا تضنّ على الجمهور بهدية تتمثل في إظهار شهري فبراير وأكتوبر بلونين مختلفين؟

وإن شرعت بعد ذلك في عمل مقارنة بين شهري مارس ونوفمبر، فلتقم بذلك في تصميم منفصل أو في شريحة عرض منفصلة خاصة بذينك الشهرين، ولا تحشرها جميعًا في شريحة واحدة.

يعدُّ دافيد مكاندليس سيّدًا في تحويل البيانات إلى مادة مفهومة باستعمال شرائح العرض الأنيقة؛ ففي مؤتمر تيد العالمي لعام 2010 مثلًا، عرض شريحتين؛ كان عنوان أولاهما: من الذي يمتلك أعلى ميزانية عسكرية؟ وقد بيَّنت عشرة مربعات بأحجام مختلفة، يمثل كل واحد منها دولة، بالتناسب مع أحجام ميزانياتها. وبالطبع، جاءت ميزانية الولايات الأمريكية المتحدة العسكرية الأضخم بفارق شاسع.

أما الشريحة الثانية، فقد عرضت مربعات تمثل النسبة المئوية للإنفاق العسكري من إجمالي حجم الناتج القومي المحلي، وفجأة حلَّت الولايات الأمريكية المتحدة في المركز الثامن، بعد ميانمار، والأردن، وجورجيا، والسعودية، ففي شريحتين فقط يتم شحذ نظرتك للعالم بشكل مؤثر.

على صعيد آخر، ما يزال بعض المتحدثين فيما يبدو مؤمنين بأن حشو شرائح العرض بالكلمات، يعزِّز قدرتها على العرض؛ ودائمًا ما تكون هي الكلمات نفسها التي يريدون التفوه بها. وصحيح، ليس ثمة شيءٍ أبعد من الحقيقة؛ إذ توشك أن تكون تلك الشرائح الكلاسيكية التي يتم إعدادها عن طريق برنامج الـ (بوربوينت)، بعنوان تعقبه نقاط سرد عبارات طويلة، أفضل طريقة لكي يفقد الجمهور كله اهتمامه بمتابعة الحديث، ويعزى السبب إلى أن الجمهور يقرأ قبل المتحدث، وفي اللحظة التي يشرح فيها المتحدث فكرة معينة، تبدو شيئًا قديمًا؛ فعندما نرى متحدثين يفدون إلى تيد وهم يحملون شرائح عرض كتلك، نصب لهم شرابًا، ثم نذهب للجلوس معهم أمام شاشة حاسوب، سائلين إيَّاهم بأدبٍ السماح لنا بالمسح، المسح، المسح. وقد تصبح كل نقطة سردية في القائمة مستقلة بشريحة منفصلة، ويتم تقليص عبارات عديدة لتدمج في عبارة واحدة، ويتم استبدالها بصورة أو تزال كلها.

فالعبرة هنا بكل بساطة: لا قيمة لتكرار كتابة نصٍّ تقوله على المنصة، فمن المعلوم بالضرورة أنك في حال شرحت فكرة ما خلال دقيقتين، ربَّما كانت ثمَّة حاجة إلى كلمة أو عبارة قصيرة على الشاشة، لتذكِّر الناس بالموضوع الذي يتم تناوله. أما بخلاف ذلك، فالكلمات على الشاشة ستقف ضد تقديمك لحديثك، لا نصيرة له.

حتى إن كانت شريحة عرض النص بسيطة، فقد تسلب حديثك بطريقة غير مباشرة، وقعه وصداه، وبدلًا من شريحة العرض التي تقول: *«الثقب الأسود*

هو شيء ضخم، *لا يستطيع حتى الضوء أن ينفذ خلاله*»؛ حسنًا تفعل إن أنت استخدمت شريحة تقول: كم هو مظلم ذلك الثقب الأسود؟ ومن ثم تقدم المعلومات من تلك الشريحة الأصلية تحدثًا، وهكذا تثير الشريحة فضول الجمهور، وتجعل كلماتك أكثر إمتاعًا، وليس أقل.

وحينما تفكر في الأمر، تجد أنه في غاية البساطة؛ فالهدف الرئيس من الوسائل المرئية، لن يكون في توصيل الكلمات؛ فإنّ لسانك هو أفضل ما يقوم بذلك؛ إذن هو مشاركة أشياء يعجز لسانك عن شرحها كما ينبغي: الصور، الأشرطة المصورة، الرسوم المتحركة والبيانات الرئيسة.

وباستعمال تلك الطريقة، يصبح بمقدور الشاشة أن توضّح في لحظة، ما قد يحتاج شرحه لساعات بوسيلة غيرها. وفي منبر تيد، يُعد هانس روسلنغ أفضل نصير للوسائل المرئية الإيضاحية؛ فقد كشف عام 2006، القناع عن سلسلة صور متحركة استمرت لمدة (48) ثانية فقط، إلَّا أنه استطاع في هذه الـ (48) ثانية تحويل النموذج العقلي لدى الجميع حول عالمنا المتطور، أما كيف تسنى له ذلك، فإليك ما قاله: إن لم تكن قد رأيته، فلست واثقًا من أنني سوف أشرحه لك؛ فقد تتطلب مني المحاولة فقرات عديدة من الحديث، ومع ذلك قد لا أستطيع مقاربة الموضوع كما يجب، فذلك هو كل ما في الأمر؛ إذ ينبغي عرضه عبر الشاشة، فادخل في المرة القادمة على (قوقل) من حاسوبك، وابحث عن "Hans Rosling: The best stats you have ever seen" هانس روسلينغ: أفضل إحصاء لن ترى له مثيلًا إلى الأبد؛ فشاهد وتعجّب (يبدأ مشهد الـ 48 ثانية عند الدقيقة: 4:05).

صحيح، لن يكون كل شخص مثل هانس روسلينغ؛ غير أنه بإمكان الجميع أن يسأل نفسه: «*هل الوسائل المرئية مفتاح لما أريد قوله؟ وإن كان الأمر كذلك، فكيف لي أن أجمع بينها وبين كلماتي، بحيث تعملان بقوةٍ سويًّا؟*».

البهجة

مما لا شك فيه أن سبب مشاركة أعمال الوسائل المرئية التي تحظى بكثرة المطالعين، يُعزى لقدرتها على إعطاء الحديث جاذبية جمالية هائلة.

وما يدهشني حقًّا، أن فناني المرئيات يحدِّدون ما يعرضونه في جزءٍ يسير جدًّا من عملهم. أجل، إذ يجب أن تكون المفاهيم في الحديث محدودة. أما الصور، فليس إلى تلك الدرجة، ويكمن الخطأ في افتراض ضرورة شرح كل صورة. لا، ليس الأمر كذلك؛ فإن قدَّمت الدعوة إلى جمهور راقٍ إلى صالة عرضك الواسعة ليشاهدوا عملك، غير أنك لم تكن تملك من الوقت متسعًا يسمح لك بأكثر من التركيز على معروضات بعينها، فمن مضيعة الوقت أن تجول بهم سريعًا في بقية ردهات المعرض، فقط من أجل قطع أنفاسهم وتوسيع فهمهم عن سعة أعمالك. أما مع الصور، فالأمر جد مختلف: يمكن أن يكون لعرض حتى لمدة (5) ثوانٍ فقط أثره الفعال، حتى من دون أي كلمات مصاحبة، فإن كان من السهل أن تهب جمهورك هذه الهدية، فلم تضنّ بها عليهم.

من جانب آخر، ثمَّة وسائل عديدة لتقييم الحديث الذي يسمح بلحظات من المرئيات التي سوف تعمر أحاسيس الجمهور بالبهجة، حتى إن كان الموضوع نفسه ليس على مستوى من الجمال.

فقد قامت المصممة في تيد الرفيقة لوسي ماكراي، بتضمين حديثها عشرات الصور والأشرطة المصورة الخلابة الأخاذة، فحظيت كل منها بإثارة أحاسيس العجب، مع أن حديثها في الأصل كان عن رائحة الجسم.

وبالمقابل، بمقدور أسلوب الرسوم البيانية للعرض باختيار الخطوط الأنيقة والشرح و/أو الرسوم المتحركة الخاصة، أن تجعله عرضًا لا يقاوم.

من جهة أخرى، هنالك بعض المبادئ الجوهرية، لكن بالحديث عن المرئيات، فالشيطان يكمن في التفاصيل. ولكي نغوص في العمق قليلًا، أدعوكم للعودة بالذهن إلى ما سبق الحديث عنه بشأن طوم رايللي، ذلك الرجل الذي يرى في المرئيات السيئة مصدرًا للآلام العضوية... فالكلمة لك يا طوم:

كتب توم رايللي:

حسنًا! دعونا نبدأ بالأدوات التي سوف تستخدمونها.

نصائح حول برمجيات العرض

بحلول عام 2016، كانت هنالك ثلاث أدوات رئيسة للعرض: الـ (بوربوينت)، الـ (كينوت) (الخاص بحواسيب ماكنتوش) والـ (بريزي)؛ فالـ (بوربوينت) هو الأوسع انتشارًا، ومع هذا فقد وجدت أن الـ (كينوت) هو الأسهل من حيث القدرة على الاستعمال، وفيه إمكانات خطوط أفضل ورسوم. أما الـ (بريزي) (الذي كان تيد من أوائل المستثمرين فيه)، فهو يعطي أسلوبًا بديلًا؛ ففيه، بدلًا من أن تتوالى الشرائح خطيًّا، يمكنك التحرك في مشهد ثنائي الأبعاد، يمكنك تصغيره أو تكبيره حسب ما يناسبك.

ففي هذه الأيام نجد أن معظم أجهزة إسقاط الصور (البروجيكتورات) والشاشات، تأتي بعرض أجهزة التلفاز الحديثة، ذات الشاشات الواسعة: (16.9) بوصة، على النقيض من شاشات (4:3) بوصة في أجهزة التلفاز القديمة، فتحتاج في الحال إلى تعديل الإعدادات لتناسب (16.9) بوصة؛ (ما لم تكن متحدثًا بمكان ما يزال يستعمل بروجيكتور بعرض 4:3 بوصة).

فلا تستعمل القوالب التي ترد مع البرامج من نقاط التعداد والأحرف والفواصل، فيصبح عرضك أشبه بما هو متاح لدى الآخرين، فالقوالب بنهاية

الأمـر محـدودة، ولهـذا أوصيـك أن تبـدأ بشـريحة عرض فارغـة تمامًـا. أمـا إن كنـت سـتعرض صـورًا عديـدة، فاجعل الخلفية باللون الأسـود، لأنه يختفي ومن ثم تظهـر صورك.

مـن ناحيـة أخـرى، ينبغـي أن تُعرض معظـم الصـور علـى طريقـة (النزيـف الحاد). ليس هذا من مصطلحات أفلام الرعب، بل هو مصطلح قديم عند أهل الطباعة، يقصد به أن يتم عرض الصورة بملء الشاشة، فمن الأفضل أن تعرض ثلاث صور بملء الشاشة في صفٍّ واحد، بدلًا من جعل الصور الثلاثة في شريحة عرض واحدة، فما تـزال الصـور تلتقـط بمقاس (4:3)؛ لهـذا إن كنـت ترغب في عرض الصـور مـن دون أن تقص أعلاها أو أسـفلها، فضعها في شـريحة سـوداء؛ لأنهـا سـتجعل حـواف الصـورة سـوداء، غيـر مزعجـة علـى جانبيهـا مـن الشـمال واليمين.

أمـا فـي مـا يتعلق بكثافـة الصـورة: فاسـتعمل الصـور بأعلـى درجـات وضـوح ممكنة لتتجنب تكسُّر ملامح الصورة عند عرضها على الشاشات الكبيرة، فليس أمامك إلا أعلـى مـا يمكن من الكثافة، ما لم تتسبب في إبطاء البرنـامج.

الخطوط وشكل الطباعة

لا شـك أن الأفضـل دائمًـا هـو اسـتعمال خـطّ طباعـة موحـد لـكل شـريحة عرض؛ فبعض خطـوط الطباعـة تكون مناسـبة أكثـر مـن غيرهـا، وعـادة نوصـي أن يكون الخـط متوسـطًا، مـن نـوع (sans – serif) مثـل (Helvtica) أو (Arial). وانتبه: لا تستعمل الخطوط الرفيعة جدًّا؛ لأن قراءتها صعبة، لاسيَّما عندما تكون علـى خلفيـة معتمـة. أمـا إن ارتبـت، فاجعلـه عاديًّـا.

حجم الخط

ليس ثمَّة شك أن الطباعة ببنط صغير الحجم ترهق الجماهير، فاستعمل خطًّا ببنط (24) فما فوق في معظم الحالات، ولتختر ثلاثة أحجام كحدٍّ أقصى لكل عرض، على أن يكون هنالك سبب وجيه لاختيار كل حجم. فالحجم الكبير للعناوين/المانشتات؛ والحجم المتوسط للأفكار الرئيسة؛ أما الحجم الصغير فللأفكار الداعمة.

خلفية الخط

في حال أردت طباعة نصّ على صورة، فتأكد أنك تكتبه في مكانٍ يتيح لجمهورك قراءته، أما إن كانت الصورة مكتنزة بحيث تصعب الكتابة عليها مباشرة، فأدرج لوحًا أسود عند أسفلها، ومن ثم اكتب النَّص الذي تريده.

لوْن الخط

الكلمات المتداولة في هذا هما: (بسيط - Simple) و(متباين - Contrast). اللون الأسود على اللون الأبيض، واللون الغامق على اللون الأبيض، واللون الأبيض أو الأصفر على اللون الأسود.. كلها تبدو جيدة، لما بينها من تباين كبير، كما أن قراءتها سهلة. فاستعمل لونًا واحدًا للخط في كل شريحة، ما لم تكن تنوي من عرضك تأكيد شيء أو إحداث مفاجأة، ولا تستعمل لونًا فاتحًا على خلفية فاتحة اللون أيضًا، أو لونًا غامقًا على خلفية غامقة: الأزرق الفاتح على الأصفر، أو الأحمر على الأسود؛ لأن قراءة مثل هذا العمل صعبة.

الوضوح

بعد أن تنهي اختياراتك للخطوط والألوان، ألقِ نظرة على عرضك في حاسوبك أو - أفضل من ذلك - على شاشة تلفازك، أو جهاز إسقاط الصور

(البروجيكتور)، بحيث تكون على بعد (6 – 12) قدمًا، ثم انظر إذا ما كنت تستطيع قراءة التفاصيل كل ها، وإذا ما كانت الصورة واضحة؛ وإلَّا فأعد ضبطها من جديد.

أشياء يجب تجنبها:

- تجنب تَّسلسل النقاط على طريقة الطلقات في فيلم (العرَّاب) مهما كلفك الأمر.
- الخطوط المقطعة على طريقة الألعاب الأولمبية، لا على بداية النص.
- تحاشَ وضع خطوط تحت النصوص واستخدام الحروف المائلة، فمن الصعب قراءتها، أما البنط العريض، فأمر محبَّذ.
- قد تكون الظلال ذات فائدة لأنها تزيد درجة الوضوح، خاصة في حال الطباعة على الصور، مع ضرورة مراعاة الاقتصاد في استعمال المؤثرات.
- لا تستعمل تشكيلات متنوعة من التأثيرات في السطر نفسه، فذلك يبدو أمرًا فظيعًا.

التوضيحات والأشكال

ضمِّن شريحة عرضك أشكالًا، وأضفِ عليها كلمات وصورًا عبر سلسلة من الضغطات على الزِّر، لتجذب اهتمام الناس وتشد تركيز الناس على فكرة واحدة في الوقت نفسه، وامنح جمهورك الوقت الكافي لاستيعاب كل خطوة؛ لا تجعل الدسم كله في شريحة واحدة؛ حتى لا تربك الجمهور فتشتِّت تركيزهم.

ذكر مصادر الصور

ثمَّة اهتمام خاص في المجتمع العلمي للإشارة لمصدر أي صورة في أي شريحة عرض، مع استحسان تحاشي الكتابة بخط عريض؛ لأن مثل هذه

التفريعات قد تسحب أعين الجمهور بعيدًا عن عرضك. وفي حال كانت الصور كلها من مصدر واحد، فيمكنك الاكتفاء بالقول بصوتٍ عالٍ: الشكر لقناة (ناشيونال جيوغرافي – National Geographic)، أو يمكنك إضافة صورة واحدة تتضمن إشارة: الصور مجاملة من (ناشيونال جيوغرافي)، وهكذا لن تجد نفسك في حاجة إلى تكرار الأمر في كل شريحة.

وإذا احتجت تضمين الإشارات المرجعية، فليكن موضعها وطريقة عرضها ثابتة في المكان نفسه، بالخط نفسه أيضًا، وكذلك الحجم نفسه (بحيث لا يزيد على 10 نقاط فقط) على كل شريحة، ثم اختصر قدر الإمكان، فبدلًا عن: *«الصور من: أوغستين ألفاريز، مركز أبحاث إيمز، ناسا، ماونتين فيو- كاليفورنيا»*، لتصير: *«أوغستين ألفاريز- ناسا»*. واعلم أن بعض أصحاب الملكية الفكرية مثل المتاحف، قد تعترض على اختصار الإشارة لحقوقها، لكن ثمَّة سؤال جدير بالطرح هنا: فأنا عادة أعد إشارات الملكية باللون الأبيض، بخلاف الصورة، وأكتبها رأسيًّا بمستوى (90) درجة على أعلى الجانب الأيمن من الشريحة. فاسأل أصدقاءك: هل كانت تلك الإشارات ملفتة لأنظاركم بعيدًا عن الصور التي في الشرائح؟ فإن كان الأمر كذلك، فهي إذن بارزة جدًّا.

صورتك وصورة فريق عملك

من الرائع أن تدرج صورة لك من بيئة العمل: المعمل أو الأدغال أو في لارج هاردون كوليدر، لكن تجنَّب إدراج أكثر من صورة إلا في حال وجود سبب واضح يدعو إلى ذلك؛ فقد أخبرنا بين ساندرس عن رحلاته إلى القطبين الشمالي والجنوبي.. فكانت صورته ضرورية لأغلبية المشاهد لاستكمال سرد القصة. وصحيح هنالك فريق عمل متكامل من الأشخاص الذين عملوا بجد لإنجاح بعثة بين.. غير أن عرض صورهم قد يشغل نظر الجمهور بعيدًا عن القصة الرئيسة، وصحيح أيضًا أننا نتفهم اهتمامك بمشاركتنا الإشارة إلى الصور وصور فريق

عملك، خاصة على طريقة كتاب الخريجين المترع بالصور، إلا أنّ الأمر لا يهم جمهورك بشيء، فحاول جاهدًا مقاومة تلك الرغبة، أما إن كان لا بد من إدراج صورة، فلتكن صورة جماعية، فمن الأفضل أن تعرض صورة فريق عملك في السياق أثناء الحديث.

أشرطة التصوير (الفيديو)

قد تكون أشرطة التسجيل (الفيديو) من الأدوات المدهشة لعرض أعمالك وأفكارك، غير أنه من النادر أن تعرض مقطعًا يزيد على (30) ثانية؛ فمثلًا لا تعرض أكثر من مقطعين إلى أربعة مقاطع في حديث مدته (18)، ما لم يكن عملك يعتمد كليًّا على الصور، ومن الأفضل إذا كانت المقاطع المصورة من إنتاجك، وإليك تعود حقوق ملكيتها (مقابل مقطع من حرب النجوم)، ولتوضح شيئًا لا يمكن شرحه حتى بالصور العادية؛ وليكن المنتج ذا قيمة رفيعة (بحيث تكون هنالك دقة عالية في التصوير مع جودة في الإضاءة ووضوح الصوت)؛ فرداءة الأشرطة المصورة تجعل الجمهور ينشغل بالتفكير في رداءتها أكثر من اهتمامه بالتفكير في محتواها. وتأكد أن الشريط طبيعي أصيل، وليس منتجًا من قبل قسم العلاقات العامة لديك أو بالموسيقى المعلبة.

فائدة: حاول أثناء عملك حفظ كل شيء على أشرطة التصوير، فربما تقرر استعمال تلك المعلومات لاحقًا، حتى إن لم تكن تدري متى يكون ذلك؛ فمنبر تيد يستثمر في مقاطع (الفيديو) ذات الجودة العالية وكذلك الصور، وكلما مرت عليها السنون تصبح ذات قيمة أعظم.

وبالطبع، بإمكانك دمج مقطع (فيديو) ضمن عرضك، لكن تذكّر ضرورة فحصه مع فريق الصوت والصورة؛ لتتأكد من فاعليته وجودته قبل صعودك المنصة.

الانتقالات

هذا محل الرهبة والخوف للعديد من مقدمي العروض، وحسب التجربة: تجنب ذلك كله قدر الإمكان؛ فالاضطراب، والتألق، وقصاصات الورق الملوّنة، والدوران، والتعنيف، والدوامة، والتكعيب، والتدرّج، والمبادلة، والاندفاع الصاخب، واندلاع الحرائق، والإسقاط والوثبات.. ذلك كله من الانتقالات الرئيسة، وأنا لا أستعمل أيًّا منها إلا من باب الفكاهة أو السخرية، فهي أساليب تحايل قد تصرفك بعيدًا عن أفكارك لتزجّ بك في آليات برنامجك الحاسوبي. وثمَّة انتقادان أحبهما كثيرًا: اللاشيء (القطع الفوري، مثل إخراج الفيلم) والذوبان؛ فاللاشيء (أو القطع) رائع حينما تريد استجابة سريعة لجهاز النقر، بينما يبدو الذوبان طبيعيًّا إذا تم إعداده في مدة تقل عن نصف ثانية، حتى القطع والذوبان لهما معنيان في اللَّاوعي: فمع القطع تنتقل إلى فكرة جديدة، ومع الذوبان تكون للشريحتين علاقة من نوع ما. تلك ليست قاعدة عسيرة أو سريعة، غير أنها على كل حال فعَّالة؛ فبمقدورك أن تستعمل القطع والذوبان في العرض نفسه. أما إن لم يكن ثمَّة سبب للانتقال، فلا تستعمل أي واحدة. وباختصار شديد: ينبغي ألَّا يكون انتقالك مدعاة لإثارة الاهتمام لذاته.

نقل الملفات

أرسل عرضك إلى مضيفيك، وأحضر ذاكرة خارجية (USB) مع عرضك المكتمل و(الفيديو) الخاص بك، بحيث يكون منفصلًا عن عرضك، ولا تنسَ إدراج الخطوط التي استعملتها في عرضك، حتى إن كنتُ قد أرسلتُ عرضي إلى المكان الذي سوف أتحدث فيه، فأنا أيضًا أحمله معي دائمًا. ومن الأهمية بمكان: قبل أن ترسل من خلال (الإنترنت) أو التحميل في ذاكرة خارجية (USB)، ضع هذه الملفات كلها في مجلد واحد، ثم اجمع المجلد في ملف مضغوط؛ فهكذا

تضمن أن جميع مادة العرض قد تم جمعها في مكان واحد عن طريق برنامج الـ (كينوت – Keynote) أو الـ (بوربوينت – PowerPoint) . ولا تنسَ أيضًا وضع علامة على كل شريط (فيديو) بوضوح متضمنًا موضعه؛ مثلًا : شريحة سيوبان ستيفنز 12: فيديو: خروج العثة من شرنقتها.

الحقوق

تأكد من حصولك على رخصة قانونية لاستعمال الصور، (الفيديو) والموسيقى، وأي أنواع خطوط خاصة، أو أنها من قبيل الإبداع المشاع أو أنها مصرح بحريّة استعمالها، وقطعًا من اليسير دائمًا والأفضل أن تعوّل على عملك الخاص؛ فإن استعملت أغنية للمطربة ويتني هيوستن مثلًا، قد تكلفك آلاف الدولارات للموافقة على تضمينها في حديثك المباشر، لاسيَّما عند بثها على (الإنترنت).

الاختبار

هنالك طريقتان للاختبار: البشري والفني. وبداية في ما يتعلق بالاختبار البشري، أنصحك بفحص عرضك، خاصة شرائحك، على أفراد الأسرة أو الأصدقاء، الذين ليسوا في مجال تخصصك، ثم اسألهم بعدئذٍ عمَّا فهموه وعمَّا لم يفهموه؛ وعمَّا إذا كانت لديهم أي أسئلة إضافية، فالاختبار مهم للغاية، خاصة في الأمور الفنية والموضوعات المعقدة.

ومن جهة أخرى، يحظى الاختبار الفني بالدرجة نفسها من الأهمية، فقد اشتريت جهاز تحكم عن بعد (Remote) بمبلغ (35) دولارًا، يتصل بمنفذ ذاكرة خارجية (USB) مع حاسوبي، يمكنني من النقر أثناء الحديث حيثما كان موقعي من منصة المسرح، وثمَّة أسئلة أخرى: هل الشرائح ناصعة برَّاقة؟ هل الانتقالات سريعة بما يكفي؟ هل الخطوط صحيحة؟ هل (الفيديو) يعمل

كما ينبغي تمامًا؟ هل هنالك أيّ خلل فني من أي نوع؟ لا شك أن كثرة مراجعتك لحديثك، ستساعدك لتعرف إلى أي مدىً يمكنك الاعتماد عليه.

واسأل دائمًا عن نوع الحاسوب الذي سوف يتم استعماله لتقديم عرضك؛ لتعرف ما إذا كان عرضك سوف يتطابق مع الأسلوب نفسه الذي أعددته به من حيث البرنامج المستعمل والخطوط التي اخترتها، واسأل أيضًا إذا ما كان مضيفك يستعمل البرنامج نفسه، واستعلم عن الإصدار الذي يستعملونه.

تأكد جيدًا أنك تستعمل آخر الإصدارات من البرامج؛ لأن ذلك عادة هو دأب الجهة المنظمة؛ فالانتقال من إصدار إلى آخر مرهق جدًّا، وقد يتطلب أحيانًا كثيرًا من التحايل من أجل المواءمة، فقد حدث أن قمت ذات مرة بعمل عرض على إصدار (كينوت – Keynote) بحاسوب (ماكنتوش)، وتم نقله إلى برنامج (بوربوينت – PowerPoint) في حاسوب شخصي، فكان بمثابة كارثة عند البروفة، فأقنعتهم ليجلبوا جهاز (ماكنتوش) وبرنامج (كينوت – Keynote)، وجرى الأمر على ما يرام.

تذكَّر جيدًا: لا تقدم عرضًا ما لم تكن قد استعرضت شرائحك – خاصة (الفيديو) – من خلال الأدوات نفسها التي سيجري العرض بوساطتها، فمن المهم أن تحصل على فني الصوتيات ليفحص مستوى الصوت في كل مادة مسموعة في عرضك، لاسيَّما إن كنت تتحدث من فوقها؛ فخفوت الصوت بحيث لا يُسْمَع أو اندفاعه الصاخب، يشغلانك عن التركيز على عرضك كما ينبغي.

العمل مع المصمِّمين

معظم الناس بإمكانهم تعلم عمل شرائح جيدة، لكن إذا كان هنالك متَّسع وكانت الميزانية تسمح، فحاول قدر الإمكان إدراج بند الاستعانة بمصمم بيانات شرائح العرض، ولا شك أنك لاحظت أنني لم أقل أي مصمم كيفما

اتفق؛ فالشخص الذي يركز في مواقع الشبكة أو المواد المطبوعة، قد لا يكون بالسلاسة نفسها في فن توصيل الأفكار من خلا شرائح، فإن سألته عن أعماله السابقة، ستجد من أولئك بموقع (بيهانس) وغيره.

في ما يأتي أربع نقاط إضافية مهمة:

1. حتى إن كان لديكم قسم للرسوم البيانية لينجز لك عملك، فلتكن من السبَّاقين للانخراط في العمل فيه منذ البدء، فلا تركن لمراجعة ما تم إنجازه من مقاطع مصورة؛ ولتتأكد من حضورك ومشاركتك بفاعلية؛ فأغلب المصممين رائعون في ما يضطلعون به من أعمال، غير أنهم هنا ليعينوك على التعبير عن نفسك، إذن من المنطقي أن تكون من ضمنهم.

2. إذا لم تكن مرتاحًا بسبب تعليق بعضهم على شريحتك، فلتثق في غريزتك، فأنت من سيصعد المنصة في نهاية الأمر.

3. نحن نعمل مع العديد من المصممين من بعيد من خلال برامج (سكايب - Skype) أو البريد الإلكتروني - email) أو (الدروبكس - Dropbox)، وهي ناجحة جدًّا، إذن لا حاجة إلى أن يكون مصمموك بجوارك.

4. ينبغي ألَّا تكون المساعدة مكلفة، ففي ما يتعلق بالرسوم البيانية للعرض مثلًا، فأجدني أفضِّل العمل مع محلات تصميم صغيرة، يتراوح عدد العمالة فيها بين عامل واحد إلى خمسة عشر عاملًا؛ لأنني أعمل كثيرًا مع الفنانين، فضلًا عن أن هنالك عدد ثابت يتخرج في مدارس الفن والتصميم مثل (RISD)، كلية مركز الفنون والتصميم، (Pratt)، ومعاهد الفنون، وكوبر المتحدة، والعديد من الكليات الأخرى حول العالم.

التحكُّم في الإصدار

استعمل التحكم في الإصدار دينيًّا، ووسيلة مثل (دروبوكس – Dropbox)، لكي تحتفظ بكل مخطوطاتك، وكذلك الخطوط، والصور، والأشرطة المصوَّرة والصوت. والفكرة الرائعة دائمًا تلك التي تعتمد تسمية الملفات بناءً على رقم إصدارها، اسمك، المكان وأخيرًا مكان انعقاد جلسة تيد، إذا عرفته. كالآتي مثلًا: (v4trjwTomRiellyPrez عرض تيد 2016، الجلسة 11). إذ تشير الحروف الأولى (trjw) لآخر شخص عمل عليها. ملاحظة: ضع رقم الإصدار والأحرف الأولى من اسم الشخص في بداية اسم الملف، وإلَّا فلن تستطيع تمييزها بسهولة، وحاول الاحتفاظ بنسخة حديثة كلما أقدمت على مراجعة؛ وقبل إرسال العمل إلى فريق الإنتاج، ضعه في مجلد داخل (دروبوكس – Dropox)، بحيث يشتمل على النُّسخ المعدلة كلها، مع الاحتفاظ بآخر إصدار منفصلًا عن البقية، واكتب كلمة (نهائي) في بداية اسم الملف أو في آخره لتكون علامة على آخر إصدار.

سوف تحظى بمحبة المصمم الذي يعمل لك إن كنت أنت أو أحد أعضاء فريقك قد جمعتم أكبر قدر استطعتم جمعه من (صور، وأشرطة مصورة، وتسجيلات صوتية) في ملف قبل أن يبدأ التصميم. كما اقتُرح أيضًا من أجل مساعدة المصمم، حفظ بعض الشرائح الوهمية في ملف (كينوت – Keynote) جديد، بها تعليمات مثل: ستعرض هذه الشريحة واحدة من الفصائل التي نحاول المحافظة عليها؛ تعرض هذه الشريحة واديًا جافًّا لبحيرة غاضت... إلخ.

افعل الشيء نفسه مع أكبر عدد من الشرائح قدر الإمكان، رتّبها ومن ثم أرسل الملف إلى المصمم؛ فهذا يعادل ما تقوم به منتجة الأفلام من قصاصات الملاحظات الملصقة الصغيرة على الحائط؛ لأنها تعينها على ترتيب أفكارها.

وأخيرًا، على غرار كل ما له صلة بالرسوم البيانية: الخير في ما قلّ و دلّ.

عودًا على كريس:

هيَّا أرجوكم: جولة تصفيقية لطوم!

وأخيرًا، إن كنت تريد رؤية المثال الأروع عمليًّا، فدونك هنا ثلاثة متحدثين، أبهرتنا وسائلهم المرئية؛ فقد كانت الصور الرائعة التي عرضها المصور ماك ستون الذي عرف باهتمامه بالحياة الطبيعية في (تيدكس يوسي – TEDxUC) المنطق الذي شرح عنوان حديثه: *«صور تحفِّزك للاهتمام بالمحافظة على محميّة إيفرغليدس»*.

من جهة أخرى، تحدث جير ثورب في مؤتمر تيد بفانكوفر عن أثر الرسوم البيانية الواضحة، مؤيدًا وجهة نظره بأمثلة لا حصر لها.

أما متخصص الصور المتحركة في الكيمياء الحيوية؛ درو باري، فقد استخدم في مؤتمر تيد في سيدني رسومًا متحركة عجيبة ثلاثية الأبعاد، للكشف عن العمليات الخفيّة التي تتم داخل خلايانا.

وحالما تصبح لديك خطة مرتبة لعروضك المرئية، يكون الوقت قد حان للعودة إلى الكلمات، للتفكير في كيفية تحويلها إلى حديث حقيقي. وثمَّة طريقتان مختلفتان تمامًا هنا، وكما سنرى، فإن أفضل متحدثي العالم يختلفون بشدة حول هذا الموضوع. أما الخبر السعيد: فثمَّة طريقة لتجسير هذا الاختلاف.





التخطيط

ما تتذكره وما لا تتذكره

دعونا لأحد مؤتمرات تيد الأخيرة عالمًا فيزيائيّا من الصاعدين بقوّة، ليقدم حديثًا حول أحدث التطورات الفارقة في مجال الفيزياء، فقد طفقت شهرته الآفاق؛ فهو عالم ذائع الصيت نظرًا لأنه أفضل المتحدثين بالعلوم فيها، وظلت محاضراته محل احتشاد الحضور لما له من قدرة على تبسيط ما كان معقدًا، وسبر روعة ما كان غامضًا، وقد أثار عجبنا في عرض تجريبي بعاطفته الجياشة وبلاغته وبيانه، وكنت من المتشوقين لحضور لحظته الكبرى تلك.

بدأ جيدًا وهو يذرع الخطى إلى المنصة ملقيًا استعارة ساحرة، سرت متعتها بين الجمهور، ثم ... حدث الخلل الأول؛ فقد ضلَّ طريقه لبرهة من الوقت، ابتسم ثم طلب فرصة أخرى، ثم أخرج هاتفه النَّقال ليذكِّر نفسه أين هو، ثم واصل بعدئذٍ. حتى هنا يبدو أنه ليس ثمَّة مشكلة، لكن الأمر تكرر مرة أخرى بعد (40) ثانية فقط؛ فقد بدا أنه من المستحيل أن تصبح الاستعارة بدت معقدة إلى تلك الدرجة، وبدأ القوم يحكون رؤوسهم ضجرين مما حلَّ به، وربَّما تكاد تسمع صوته وقد بدأ يتماسك، ثم سعَل، فناولته قارورة ماء، بدا للحظة أنها قد تعينه، لكنها لم تفلح، وفي حركة بطيئة مرعبة، انهار الحديث أمام أعيننا؛

مما جعل الكوميدية جوليا سويني تعلق فيما بعد قائلة: بدا كأنه اختفى في أحد الثقوب السوداء التي كان يتحدث عنها. ثم أخرج هاتفه مرتين، وثلاث وأربع مرات، وبدأ يقرأ منه، فذهبت الابتسامة والعاطفة، وأتى على قارورة الماء كلها، يعبها عبًّا، وغرقت جبهته في حبيبات العرق المتصبب، وبدا كمن يلفظ أنفاسه، وبطريقة ما أنهى حديثه ليحظى بجولة من التصفيق التعاطفي غير الملائم.

وقد أصبح حديثه حديث المؤتمر، لكن بالطبع ليس بالمستوى الذي كان يطمح إليه.

في حقيقة الأمر، ليس الخطأ بسببه، بل هو خطئي أنا؛ فقد شجعته في مرحلة الإعداد ليأخذ الوقت الكافي ليأتي بحديث يفلّ الصخر بعد أن يكون قد خطَّط له بعناية مسبقًا، فتلك هي الطريقة التي ينتهجها أغلب متحدثي تيد، وقد بدت ناجحة جدًّا أثناء العرض التجريبي، لكنه لم يكن أسلوب حديثه الطبيعي؛ فقد قام الرجل بشرح ذلك الموضوع بإتقان أمام فصول طلابية لا حصر لها، مستعملًا اللغة الطلقة التي تأتي بطريقة عفوية، فكانت تنساب مباشرة من معين عقله المدهش، وكان عليَّ تنبيهه لاعتماد تلك المهارة عند إلقاء حديثه في تيد. (والحقّ إنه قد فعل، فاعتمد تلك المهارة أثناء حديثه في تيد تمامًا في اليوم السابق حين اعتلى المنصة ليقدم شرحًا رائعًا مرتجلًا عن قصة اختراق رائد في الفيزياء، لكن كان التخطيط هو السبب الذي أفسد عليه الأمر).

صحيح أن ثمَّة سبلًا عديدة لإعداد الحديث وتقديمه، فمن المهم أن تتعرف الطريقة التي تناسبك، فهنالك قائمة طويلة عريضة بأشياء كثيرة ربما تسوء عند اللحظة الحاسمة، حتى إن كنت قد أتقنت الإعداد لحديثك المزمع. وفي ما يأتي أهم تلك الأشياء التي قد تسوء في تلك اللحظة الحاسمة، فقد:

- تكون نبرة صوتك مدعاة لتنويم الجمهور.
- تبدو كأنك تقرأ.
- ينتهي الوقت قبل أن تنهي نصف ما أردت قوله.
- تبدو مضطربًا، وتحاول استذكار الكيفية التي واءمت بها شرائحك مع الكلمات التي أعددتها.
- يتعثر بث الأشرطة المصورة، وربما يتعطل زر عرض الشرائح فلا يعود يعمل كما ينبغي.
- تفشل في التقاط اتصال بصري مع أيٍّ من أفراد الجمهور.
- تشعر بعدم الارتياح على المنصة، فلا تدري إن كان عليك أن تتمشى قليلًا، أو أن تبقى جامدًا في نقطةٍ واحدة حيث أنت، وبدلًا من ذلك تسعى لتوفيق الوضع بتبديل حركة رجليك بصورة محرجة.
- لا يضحك لك الجمهور في موضع يفترض أن يضحك فيه.
- يضحك الجمهور في أوقات لا يفترض أن تثير الضحك.
- يتم استبدال وقفة الإطراء والتحية لك بصفقة سطحية محتشمة.
- تقع في أكثر شيءٍ يخشاه الناس. نسيان ما كنت تزمع قوله في ما يلي - فيذهب ما بعقلك وتتسمَّر.

أما الخبر السعيد، فبالتحضير الجيد يمكن أن يتم تقليل خطر أيٍّ من تلكم الحوادث، لكن كما توضح القصة السالفة، يجب أن يتم الإعداد بطريقة سليمة، ويبدأ هذا بمعرفة كيفية التخطيط لإلقاء حديثك؛ فالمتحدثون ينتهجون مذاهبَ شتّى، تختلف باختلافهم. سنحاول في هذا الفصل مساعدتك لكي تتعرف على الطريقة المثلى التي تناسبك.

فمنذ بضع سنوات، ظل تيد متمسكًا بشدّة بلوائحه في ما يتعلق بإلقاء الحديث: لن تتوافر لك طاولة القراءة. لا تقرأ حديثك. وبصفة عامة، كانت تلك اللوائح ذات معنىً؛ فالناس يستجيبون عادة للشخص الذي يظهر أمامهم ليحدثهم من القلب؛ غير مستتر خلف طاولة منبرية؛ فذلك هو تواصل الإنسان مع الإنسان في أبهى تجلياته.

بل ثمَّة شيء من قوة في التباين، فإذا وقف كل متحدث في منتصف المنصّة ليلقي حديثًا راسخًا في الذاكرة بجلاءٍ ووضوح تام، فسرعان ما يصبح الأمر مضجرًا لحدٍ ما؛ فعندما تنبري جماعة من الناس لحضور مؤتمر للمتحدثين لمدة أسبوع، فإن المتحدثين الذين يكون لهم أثر هم أولئك الذين يأتون بشيءٍ مختلف؛ فإذا كان الجميع يتحدث دونما تخطيط مسبق؛ عندئذٍ يكون البروفيسور الناشز الذي يصعد المنبر ويؤذيك بقراءة حديثه، هو أكثر من يعلق بالذاكرة.

وبصرف النظر عن أي شيءٍ آخر، الذي يهم أن ينعم المتحدثون بالراحة والطمأنينة، وأن يقدموا أحاديثهم بأفضل أسلوب يتيح التركيز في الذي شغفوا به.

لقد اكتشفنا هذا عندما دعونا دانيل كانيمان، الحائز على جائزة نوبيل، إلى منبر تيد، وبوصفه الأب الروحي لعلم الاقتصاديات السلوكية، فهو من المفكرين الأفذاذ، إذ لديه حصيلة من الآليات تمكنه من تغيير أي نظرة عالمية، وقد دعوناه أساسًا ليتحدث على الطريقة التقليدية لمنبر تيد. بغير طاولة للقراءة؛ فقط بالوقوف على المنصة، مع بعض قصاصات كمذكرات في حال تطلب الأمر ذلك. ثم إلقاء الحديث؛ إلا إنه اتضح من خلال الإلقاء التجريبي أنه غير مرتاح؛ إذ لم يكن قادرًا على استذكار حديثه كاملًا، فظلَّ يتوقف وينظر إلى الأسفل مُحرَجًا، بحثًا عن شيء من رباطة جأش.

مما حدا بي أن أقول له في نهاية المطاف: «*داني، لقد ألقيت آلاف الأحاديث في حياتك، فما الكيفية الأمثل التي تجعلك في أكثر حالات الارتياح حين تلقي الحديث؟*». أجاب مفيدًا أنه يفضل وضع حاسوبه على المنضدة، بحيث تكون مذكراته جاهزة أمامه عند الطلب، وعندما حاولنا تطبيق تلك الطريقة، ظهر في أفضل حالات الارتياح في الحال، لكنه مع هذا، كان ينظر إلى الأسفل يطالع الشاشة أكثر نوعًا ما؛ فكان الاتفاق بيننا أن نسمح له باصطحاب الحاسوب شريطة أن ينظر إلى الجمهور أكثر أثناء حديثه قدر الإمكان، وهكذا فعل بالضبط؛ فكان حديثه المتميز بعيدًا كل البعد عن تلك الأحاديث التي تتم قراءتها، وليس إلقاءها كما ينبغي؛ إذ جاء مترابطًا، فأفصح عن كل ما أراد قوله دونما حرج أو شعور بالضيق.

لهذا ليس لدينا اليوم لوائح مقيّدة، بل هي مجرد اقتراحات لمساعدة المتحدثين على إيجاد أكثر الطرق تأثيرًا لإلقاء أحاديثهم.

ومن أول القرارات وأهمها التي ينبغي اتخاذها - يستحسن اتخاذها مبكرًا أثناء تحضيرك لحديثك - ضرورة التأكد من:

أ. كتابة حديثك كاملًا، وحدة واحدة (ومن ثم قراءته واستذكاره، أو الاثنان معًا).

ب. وجود صياغة واضحة، تكون قد تدربت عليها بوضوح، لتتحدث لحظيًّا عند كل فكرة من موضوعات حديثك.

تجدر الإشارة إلى أن ثمَّة براهين دامغة تؤيد كل واحدة من هاتين الإستراتيجيتين.

الأحاديث التي يتم التخطيط لها

تُعَدُّ إمكانية استغلال الوقت المتاح للحديث من أعظم محاسن التزام التخطيط له مسبقًا، فربما يكون عسيرًا حقًّا عليك قول كل ما تريد في (10)، (15) أو حتى (18) دقيقة، فإن كانت هنالك تضمينات لبعض التي تبدو مخادعة، أو خطوات مهمة في محاولتك لإقناع مستمعيك، فقد يكون من الضروري إتقان كل كلمة وتهذيب كل جملة أو فقرة حتى تبدو على أفضل هيئة ممكنة، ومن محاسن تخطيط الحديث أيضًا، إمكانية مشاركة مسودته قبل إلقائه؛ فنحن نفضل أن يرسل لنا المتحدث مسودة حديثه قبل شهرين من عقد المؤتمر، حتى يكون لدينا متسع من الوقت لتزويده بملاحظاتنا عن العناصر التي ربما يستحسن استبعادها وتلك التي تتطلب مزيدًا من الشرح والتوضيح.

من جهة أخرى، قد يبدو حديثك كأنه مكرر في حال لم تلقه كما ينبغي، الأمر الذي يعد من أكبر مآخذ التخطيط المسبق للحديث، فشتَّان بين ما هو مقروء وبين ما هو مُتَحَدَّث به. وعمومًا (صحيح، ثمَّة استثناءات)، تكون استجابة الحضور عادة أكثر للمتحدث الأخير؛ الأمر الذي يدعو حقًّا للحيرة، فإن كانت الكلمات هي نفسها، ويدرك كل شخص أن الذي كتبها هو المتحدث نفسه؛ فلماذا إذن نهتم بالكيفية التي تُلْقى بها تلك الكلمات على مسامعنا؟

صحيح، ربما يعزى السبب إلى أن اتصال الإنسان بأخيه أمر فعَّال مفعم بالحيوية والنشاط، يتجلى أكثر في الواقع الذي تتم معايشته؛ فأنت تقول شيئًا، وأنا أقيم ما تقول في اللاوعي فيما أتابعك بعينيَّ؛ متسائلًا في داخلي: هل هذا ما تقصده حقًّا؟ هل أنت شغوفٌ به فعلًا؟ هل أنت ملتزم به؟ فحتى أقف على معرفة تلك الأشياء بوصفي مستمعًا، سيكون من المخاطرة أن أفتح ذهني لما تقول، ويعني هذا أن ثمَّة قوّة هائلة عند مشاهدة شخصٍ ما وهو يفكر بصوتٍ عالٍ في

تلك اللحظة المعنية، فبمقدورنا أن نحس بإقناعك، ونصبح جزءًا من الدهشة لرؤية فكرة عظيمة يتم شرحها ومقارعتها، وأخيرًا تتبلور في هيئة شكل، فحقيقة شعورنا بصدق ما تقول في تلك اللحظة، يساعدنا في السماح لعقلنا بالإيمان بما عمدت إليه من معنىً.

وعلى النقيض تمامًا، فحينما تقرأ الكلمات، قد تبدو غير شخصية متنافرة، أشبه ما تكون بمشاهدة حدث رياضي في مشغل أسطوانات، فالمباراة قد سبق أن انتهت بالفوز أو الهزيمة؛ حتى إن كنَّا لا نعرف النتيجة. فلسنا مهتمين كثيرًا إلى تلك الدرجة. (ولك أن تتخيل كم هي سيئة تجربتك مع مشغل الأسطوانات إذا شعرت أن التعليق قد أضيف بعد نهاية المباراة وأنه قد قرئ، ولم يبث في وقته الفعلي، فهكذا بالضبط يبدو الحديث المقروء).

وعليه، ثمَّة ثلاث إستراتيجيات متاحة لك في حال قررت التخطيط مسبقًا لحديثك:

1. أتقن حديثك جيدًا، حتى لا يبدو بأي لحظة كأنه مخطط له سلفًا. (سنستعرض تفاصيل أوفى في هذا الشأن قريبًا).

2. ارجع إلى النص، (إما من مقرأة المنبر - يفضل ألا تكون من النوع الذي يغطي سائر الجسم - أو فليكن من شاشة إسقاط صور أو شاشة حاسوب)، لكن فلتعوض بالنظر إلى أعلى أثناء كل جملة ليتحقق الاتصال البصري مع الجمهور، علمًا أنني لم أقل بضرورة مطالعة النَّص؛ فلربما توافر لك جل ما تريده أمامك، لكن من المهم أن تشعر أنك تتحدث، لا تقرأ. والأمر يعود إلى الجمهور في تحديد الفارق؛ إذ إنه متعلق بتوضيح المعاني بشكل أفضل كلما كنت تتحدث بأريحية وشغف قدر الإمكان. أجل، إنه متعلق بتلك الصلة الوثيقة التي تقيمها أعين

الجماهير بنظراتها وابتساماتها وغيرها من تعبيرات الوجه، ومتعلق أيضًا بتلك الألفة الوثيقة بينك وبين النَّص الذي تنظر إليه مرة واحدة أو مرتين اثنتين كلما قرأت جملة واحدة أو جملتين اثنتين. وصحيح، يتطلب هذا عملًا، لكنه على كل حال يستحق ما يبذل فيه من جهد؛ وما يزال بعد كل ذلك أقل تثبيطًا للهمة من فكرة الاستذكار التام.

3. اضغط النَّص ليبدو في شكل كبسولات، ثم حدِّد خطة للتعبير عن كل نقطة بلغتك الخاصة في وقتها. وصحيح، تعتري هذا الأمر مجموعة من التحديات؛ نستعرضها في ما يأتي عن تلك الأحاديث التي لا يخطط لها أصحابها.

ثمَّة حالتان فقط، لك أن تقرأ فيهما النَّص المكتوب:

1. إذا كان حديثك مصحوبًا بصور خلّابة وأشرطة مصورة يتم تشغيلها أثناء تحدثك، حيث تضطلع أنت هنا بمهمة التعليق على ما تعرضه؛ إذ يكون اهتمام الجمهور عندئذٍ منصبًا على شاشة العرض، فهكذا ألقى المصور جيمس ناختواي حديثه الذي حاز على جائزة تيد.

2. إن كنت فعلًا كاتبًا عظيمًا، وكان الجمهور يدرك أنه يستمع إلى قطعة من الأعمال الكتابية؛ لكن كما سنرى لاحقًا، حتى مع الكُتَّاب العُظماء يكون النَّص السردي أبلغ أثرًا وأعظم وقعًا في النفس في حال لم يتم تقديمه عن طريق المطالعة هكذا.

وحتى مع هذه التحذيرات كلها، تكمن أكثر الطرق ثقة لدى معظم المتحدثين لقول ما تريد بأفضل طريقة ممكنة، في التخطيط للحديث وإتقان معرفته لدرجة أن يصير كأنه بضعة منك؛ غير أن هذا يعد عملًا شاقًّا، إذ يتطلب الأمر من معظمنا خمس أو ست ساعات، أي ساعة واحدة يوميًّا لمدة أسبوع،

لحفظ حديث لا تزيد مدته على (18) دقيقة لكي نستطيع تذكره عند إلقائه، فلا تحاول حتى مجرد محاولة، انتهاج هذا الأسلوب، إن لم يكن لديك ذلك الوقت المطلوب لإتقانه؛ إذ لا يليق بك أن تبدو كمن يجهد نفسه بشدة على خشبة المسرح لكي تتذكر نص حديثك.

آنئذٍ، لن تكون المشكلة في خطورة التجمُّد الكامل، بل في اقتناع الجمهور بأنك تسمِّع ما تقرأ، وقد يرون عينيك وهما تستديران حول الفقرات كلما استحضرت الجملة التالية إلى ذهنك؛ وأكثر من هذا كله، ربما لاحظوا ضحالة نبرتك وانخفاضها وتصنُّعها؛ لأن كل تركيز يكون منصبًا على قراءة الجمل بشكل سليم، أكثر من تركيزك على استدعاء معانيها.

تلك هي المأساة الحقيقية، فأنت قد بذلت كل ذلك الجهد المضني لكي تأتي بحديث مدهش، إلا أنك لم تمنحه الفرصة لكي يكون ذا أثر ظاهر للعيان.

صحيح أن تلك مشكلة قابلة للحل، غير أن الأمر يتطلب شيئًا من الجهد؛ تخيل أنك تراقب صديقًا ما، ظلّ يحاول جاهدًا لمدة أسبوع أو أكثر استذكار حديثه، وهبْ أنّك تسأله كل يومٍ ليعطيك أفضل ما توصل إليه من إلقاء، من دون استعانة بمذكرات، فلا بد أنك تقف على شيء شاذ: قد يبدو مقنعًا إلى حد ما عند بداية حديثه (حتى إن كان ثمَّة ما يشوب حديثه من ضعف في البنية)، فهو في حقيقة الأمر لم يكن بعد قد حفظ حديثه عن ظهر قلب؛ ولهذا يبذل قصارى جهده ليزودك بالمعلومات التي يعرفها وفق الطريقة التي خطط لها على وجه التقريب.

غير أنك ستلاحظ فرقًا ما بعد بضعة أيام من إلقائك حديثك؛ إذ يكون قد وصل المرحلة التي يدرك فيها أنه أصبح يحفظ بعض مقاطع الحديث عن ظهر قلب، وأنّ تلك المقاطع قد أصبحت ترد في شكل فقرات فصيحة؛ إلا أنك

لن تشعر أنها ما تزال تحتفظ بحيويتها الأصيلة، ثم تدرك كم هو مجهد، وتسمع كلمات مثل: دعنا نرى، دقيقة فقط ولنُعِد هذا مرة أخرى، أو قد تسمع ببساطة شديدة تلك الفقرات وهي مشوّشة، كأنها تأتيك من إنسان آلي.

فتدل تلك القرائن على أن الحديث قد تم تقديمه قراءة، وليس تحدثًا مفعمًا بالمعاني. وأصف هذه المرحلة من الإعداد بـ (وادي غريب - بمعنى شيء خارق للطبيعة)، وهو مصطلحٌ استعرته من ظاهرة في الصور المتحركة الحاسوبية، إذ يتم تقديم شخصيات أقرب إلى البشر من حيث الشبه لدرجة كبيرة، غير أنها بالطبع ليست كذلك، فيقشعر البدن من أثرها: وهو أمر أسوأ من أن يقوم مصمم الحركة بالتحكم بعيدًا عن الواقعية على الشخصيتين معًا؛ فإن صعد صديقك المتحدث المنصَّة وهو في تلك الحالة فليس عجبًا أن يفشل حديثه، وسيكون من الأفضل له أن ينسى أمر إلقاء حديث مخطط له، وفي المقابل يدوِّن سبع نقاط ثم يتحدث قليلًا عن كل واحدة منها، أو أن يأخذ النَّص معه إلى المنصَّة.

أما إن أصرَّ المتحدث على الإبقاء على عملية الاستذكار، فسوف تلاحظ عليه بحلول اليوم السادس أو السابع، تغيُّرًا مذهلًا، سيعرف المتحدث حديثه فجأة، بل يكون قد أدركه جيدًا بحيث يستطيع استدعاءه في لمح البصر، وفجأة يكون بمقدور صديقك استخدام وعيه ليهتم بالتركيز على معاني الكلمات من جديد.

إذن، أقول للمتحدثين الذين يخططون لاستذكار حديثهم: هذا أمر عظيم. إنك تمنح نفسك الفرصة الأفضل للخبطة الكبرى؛ غير أنه من الضرورة المطلقة أن تأخذ نفسك إلى (وادٍ غريب)، وألا تجعلها عالقة هناك، فإذا لم تشأ أن تلتزم بذلك فلا تستذكر!.

وكيف تستطيع أن تتذكر؟ يعتمد متحدثو تيد مذاهب مختلفة؛ فقد ظهرت باميلا ماير التي قدمت حديثًا يعد فلتة عن كيفية الكشف عن الكاذب، لتتحدث عن الأمانة بهذه النصيحة:

في مخيَّم سيفارير بكارولينا الشمالية، كان علينا أن نمشي على الماء بينما كنا نردد أغاني المخيم. ولكي نصعّب الأمر، كان علينا أن نمشي على الماء ونحن نحرك سبابتينا بأنماط معقّدة وفق إيقاع الأغنية؛ فبينما لم تكن بعد قد حفظت حديثك كلّه غيبًا، ها أنت تنخرط في نشاطٍ آخر تمامًا، يتطلب منك طاقة ذهنية أثناء إلقائك حديثك؛ فهل بوسعك إلقاء حديثك بينما تقوم بوزن المقادير اللازمة لخبز الكعك البُنِّي؟ هل بمقدورك إلقاء حديثك بينما تقوم برصف جميع الأوراق المبعثرة في مكتبك بملفات على الكابينة؟ فإن كنت قادرًا على تقديم حديثك مع تعاظم تلك الشحنات المعرفية في نظامك، فقطعًا تستطيع أداءه على ما يرام وأنت تركز انتباهك على المنصَّة.

تأمَّل حديث بام. هل يا ترى يبدو لك حديثًا محفوظًا عن ظهر قلب؟ لا.. إنه ليس كذلك، بل يبدو طبيعيًّا على السجية تمامًا.

ويؤيد ريفز، متحدث تيد وفني الصوتيات، نصيحتها إذ يقول:

حينما أخصص وقتًا لأستذكر حديثًا ما، أحفظ حتى أدنى تفاصيله وأدقها، حتى ما يوجد به من رموز! كما أحفظه ليبدو كلحنٍ مفضَّلٍ لديَّ. وأجري الحديث على فمي، أجريه سريعًا وبطيئًا، خافتًا وجهوريًّا، هادئًا وأكثر هدوءًا، وأظل أجري عليه البروفات حتى كأنني أؤديه، لا أتذكره فحسب، بل كأنه أذكار أرددها، وتبدأ دائمًا طقوس مذاكرتي الشخصية بغرض الحفظ في الليالي التي تسبق إلقاء حديثي، في غرفة فندق؛ حيث أعمل على تشغيل التلفاز وهو يعرض حوارًا لمقابلة، وأرفع الصوت قليلًا أكثر من المعتاد، لإيجاد جوٍّ من الصخب

المعرفي المتداخل، ثم (لست مازحًا هنا) أمسك إحدى رجليَّ من خلفي وأتلو نصَّ حديثي لصورتي التي تنعكس من المرآة، فإن توقفت ابتسامتي، أو اعتراني مطلٌّ، أعدت الأمر من البداية، فإن أفلحت في تلاوة كاملة واحدة لحديثي، لن أنساه وسترتسم الابتسامات كما أريد لها.

إن كنت ممن يقود سيارته باستمرار، فيمكنك تسجيل الحديث (لتقم مثلًا بقراءته على هاتفك الذكي)، ثم أعد تشغيله بصوت منخفض، بينما تسابقه بالحديث، وبعدئذٍ حاول مجددًا مع زيادة السرعة (توفر العديد من الهواتف تلك الخاصية). وترى جينا بارنيت التي تعد أحد مدربي الحديث المفضلين في تيد، أن السِّرَّ يكمن في القدرة على تلاوة الحديث بسرعة مضاعفة، فإن تسنى لك هذا بارتياح، يكون إلقاء الحديث بالسرعة المعتادة أمرًا تلقائيًّا. وعليه، ينصب تركيزك على المعنى بنسبة (100%). كما لها أيضًا رؤية فريدة حول التفكير في الحفظ: *«هذا ما سأخبر به الناس: التمرين لا يؤدي إلى الكمال، بل يفضي إلى التعايش مع عدم الاكتمال؛ لأنك حين تعرف شيئًا من الداخل وهو خارج، ستلهو بما يقف على طريقك، بدلًا من أن توصد الباب دونه»*.

هنا يكمن السِّر إذن، فلا تعدَّ الأمر كما لو أنك تتلو الحديث، بل من المفترض أن تعيشه، فتتقمّصه، وليكن هدفك الوحيد الوصول إلى مرحلة لم يعد استذكار الكلمات فيها يشكل أي معضلة أمامك، فآنئذٍ تستغل وقتك على المنصَّة بنفس مطمئنة لمشاركة الجمهور معنى حديثك وما يفضي إليه من عاطفة، وينبغي أن يتم ذلك وكأنك تشارك تلك الأفكار للمرة الأولى.

أجل، يمكن فعل هذا بتلك الطريقة، وصحيح أنه ليس كل مناسبة للتحدث جديرة بهذا النوع من استثمار الوقت، غير أن الأمر يستحق ذلك حقًّا في تلك المناسبات التي تكون جديرة به.

ثمَّة سؤال محوري حول الأحاديث التي يتم إعدادها، يتعلق بنوع اللغة التي تستخدمها لإلقائه؛ فهل هي يا ترى اللغة الدارجة أم اللغة الفصحى؟ فاللغة التي نستعملها في أي حديث، تختلف تمامًا عن تلك التي يعتمدها الكُتّاب؛ لأنها أكثر مباشرة وأقل لحنًا.

والنصيحة التي يوصي بها أكثر المدربين، هي الركون بشدة إلى اللغة المتداولة، فبتلك الطريقة يمكنك إلقاء حديثك من أعماق القلب في لحظته تلك، فهو على كل حال مجرد حديث وليس كتابة؛ فلنتذكر أن مارتن لوثر كنق لم يقل: «*إن الرؤية التي آتيكم بها اليوم مشرقة، قوية، لا تنسى*». بل قال: «*إنّ لديَّ حلمًا*».

فها هو البروفيسور دان جيلبيرت ينصح طلابه بجامعة هارفارد، بإلقاء أحاديثهم وتسجيلها أولًا، ومن ثم يفرغونها ليستخدموها مسودة أولية لأحاديثهم. أما لماذا؟ «*فلأن الناس حينما يكتبون يميلون لاستعمال كلمات وتعبيرات وبناءات جمل وإيقاعات، لا يعتمدونها عادة في أحاديثهم العادية؛ لهذا عندما تبدأ بالنَّص المكتوب، ومن ثم تحاول معالجته لإلقائه، فأنت في الحقيقة تغير أحد أساليب التواصل لأسلوب آخر، وهكذا تفشل كيمياء معايرتك*».

وكما سنرى لاحقًا، فلدى العديد من المتحدثين قناعة بأن السبيل الأفضل لكتابة حديث ما، هو ببساطة شديدة محاولة التحدث به جهرًا مرات عدة.

لكن مرة أخرى، من الخطأ الالتزام بهذا الأسلوب بصرامة شديدة؛ إذ باستطاعة الكتّاب المُجيدين الإتيان بحديث مختلف، من النوع الذي تكون فيه اللغة المنمقة المكتوبة سلفًا هي كل الغاية المنشودة.

فلنلقِ نظرة على هذه الفقرة من حديث آندرو سولومون الذائع الصيت، الذي ألقاه في تيد عام 2014:

«نحن لا نبحث عن التجارب المريرة التي تنقّب عن هوياتنا، بل نبحث عن هوياتنا في صحوة التجارب المريرة. وبالمقابل، لا نستطيع تحمُّل عذاب لا طائل منه، لكننا نستطيع أن نتحمل الألم المبرح إذا اقتنعنا أنه يحقق غاية ما؛ فالانطباع الذي يتركه الهدوء، أقل وطأة علينا من أثر المكابدة، ونستطيع أن نكون ما نحن عليه حتى من دون مسراتنا، لكن ليس من دون خيباتنا التي تدفعنا إلى البحث عن المعنى».

لقد بدا واضحًا أن سولومون هذا كاتب ألمعي، فهذه هي اللغة التي تظهر عادة بين دفتي كتاب أو مجلّة، وليست لغة تستخدم في حوار أحدنا مع الآخر، كنديمك في حانة؛ إذ تبدو القرائن واضحة بين ثنيّات التطريب اللغوي في بعض كلمات مثل: (تنقِّب، وعذاب)، فهذه إذن تشكل قطعة رصينة من الكتابة؛ وقد كان القصد أن يتم سماعها بتلك الطريقة، ومع إنه كان يتحدث من قصاصات، إلا أن قوة الجرس الموسيقي جعلتنا نشعر كأنما كنّا بين يدي حرفيٍّ حاذق، فتمنينا للحديث أن يكون قد تم تدوينه سلفًا. (بالمناسبة، أخبرني أندرو أن ذلك هو الأسلوب الذي ينتهجه في الحديث مع أصدقائه في الحانات، فوددت لو أنني كنت من ندمائه).

فمثل أحاديث أندرو هذه يمكن قراءتها، ولربَّما كان ذلك واجبًا، لكن في حال انتهاجك هذا الأسلوب، فامنح جمهورك شرف معرفة نص حديثك إن كنت حقًّا كاتبًا مجيدًا، لكي توفر لهم الاستمتاع بالشعور في لحظته. والمعنى الذي ترمي إليه كل جملة من حديثك، فانظر إلى الأعلى ما استطعت إلى ذلك سبيلًا، وتواصل بعينيك مع جمهورك، أما إن أردت إضافة لحظة تأثير راسخة قبيل الختام، فاترك مطالعة النص قبل بلوغ الصفحة الأخيرة من حديثك، ثم ابتعد عن منصة القراءة، وألقِ بالقصاصات بعيدًا، وتحرك نحو مقدمة المسرح، ومن ثم تأتي بالخاتمة مباشرة من أعماق قلبك.

أحاديث لا يتم التحضير لها مسبقًا

يشمل هذا المصطلح مجالات عدة، من الارتجال إلى الأحاديث التي يتم إعدادها بتعقيد وزخم ودعمها بوسائل مرئية، وتشترك جميعها في لحظة إلقائها؛ إذ لا تجد نفسك تجاهد لاستدعاء جملة محددة تم تحضيرها مسبقًا، بل تفكر في مادة الموضوع، وتبحث عن أفضل الكلمات لتوصيل الفكرة التي تريدها، وتكون لديك -على الأقل- مجموعة من القصاصات التي تأخذك عبر عناصر الحديث الأساسية.

بوجه عام، هنالك الكثير الذي يمكن قوله لمن يفضل أسلوب عدم تحضير حديثه مسبقًا؛ فقد يبدو حديثه مفعمًا بالنشاط والحيوية، واقعيًّا؛ كما لو كنت تفكِّر بصوتٍ عالٍ، فإن كان هذا هو الأسلوب الذي يوفر لك أقصى درجات الراحة، وكنت تشرح مادة مألوفة كثيرًا لديك، فقد يكون ذلك هو أفضل خيار لك.

لكن من المهم هنا التَّفريق بين الحديث الذي لم يتم إعداده على أساس خطة واضحة، وبين ذلك الذي لم يتم تحضيره؛ ففي الحديث ذي الشأن، لا عذر لاختيار الأخير، ومن المؤسف أن العديد من الأحاديث التي لا يتم التحضير لها، تنتهي إلى شروح غير مكتملة، ونتائج غير واضحة، كما تفتقر إلى عناصر مهمة وتجاوزات عشوائية.

فكيف تهيئ نفسك إذن لحديث لم تحضِّر له مسبقًا؟ يعتمد الأمر كثيرًا على ماهية الرحلة التي تود اصطحاب جمهورك فيها بمعيّتك؛ فالحديث الذي يدور حول قصة واحدة، يكون أكثر يسرًا من ذلك الذي تحاول أن تحشد فيه شروحًا معقدة أو حجة دقيقة، لكن لا تنسى أن أساس الأمر يعود إلى العودة لاستعارة مفهوم الرحلة لسؤال نفسك: أيّ خطوة في الرحلة تشبه واقع الحال،

فأضعف الإيمان، يمكن أن يكون عمل ملصق لكل خطوة في الرحلة، بمثابة مجموعة من النقاط أو الأفكار الذهنية.

قد تحتاج أيضًا إلى إستراتيجية ما لكي تتجنب مزالق هذه الطريقة، فقد تجد نفسك:

1. فجأة عاجزًا في لحظة ما عن إيجاد الألفاظ المناسبة التي تشرح مفهومًا أساسيًّا. تنبيه: تمرَّن بصوت عالٍ على أساليب عدة لكل خطوة في رحلتك، حتى تصبح واثقًا من امتلاكك لوضوح عقلي كامل لكل واحدة منها.

2. أنك تركت شيئًا ما مهمًّا؛ يستحق ذلك العمل الانتقال بين كل خطوة والتي تليها، بحيث تجعل الترتيب يجيء بشكل طبيعي، وربما تجد نفسك أيضًا ملزمًا بتذكر تلك العبارات الانتقالية، أو إضافتها إلى قصاصات تذكيرك.

3. أنك تجاوزت الوقت الذي أتيح لك؛ الأمر الذي يشكل قلقًا لمنظمي المؤتمر، وكل المتحدثين الذين ينتظرون دورهم بعدك، فضلًا عن أنه قد يصيب مستمعيك بالضَّجر؛ فلا تفعل ذلك. فنصائحنا فقط هي:

أ. حاول إلقاء حديثك مرات عدة، لتتأكد إمكانيتك للقيام به في حدود القيد الزمني المتاح، وإن لم تُوفَّق، فاستبعد بعض المواد.

ب. كن مهذبًا لتنظر إلى ساعتك لكي تدرك الوقت الذي تحتاجه عند مرور نصف الوقت المتاح لك.

ج. جهِّز حديثًا لا يستغرق أكثر من (90%) من الوقت الذي يتاح لك.

تجدر الإشارة هنا إلى أن إحدى الإغراءات التي يقع معظم المتحدثين فريسة لها، هي استخدام شرائحهم ركائز لأحاديثهم، ففي أسوأ تجلياتها، تعني

مثل تلك الخطوة، سلسلة من الشرائح الكئيبة، مكتنزة بنصوص ونقاط شرح يعمل عليها المتحدث بشق الأنفس. ويدرك معظم الناس حاليًّا أن تلك طريقة فظيعة لإلقاء حديث ما. فكل كلمة تقولها، بعد أن سبقت رؤيتها على الشاشة سلفًا عبر الشريحة، هي قطعًا كلمة لا أثر لها؛ لم تعد خبرًا جديدًا مطلقًا.

وبإمكان مجموعة الشرائح التي يتم إعدادها بشكل جيد، تعزيز ثقتك في الإبقاء على الحديث يتدفق قدمًا، غير أن الأمر يتطلب الأداء بلطف؛ فمثلًا: قد تكون لديك صورة ترتبط موضوعيًّا مع عناصر حديثك كلِّها. فإن تعثرت، تقدم إلى الشريحة التالية التي ستعيدك إلى المسار الصحيح، إلا أنه ينبغي أن تدرك أن هذا ليس أمرًا مثاليًّا؛ فالتوقيت الجيد للانتقال بين الشرائح يضيف الكثير لأثر الحديث، ولهذا ينبغي عليك التقديم للشريحة قبل عرضها لإثارة فضول مستمعيك؛ كأن تقول مثلًا: *«وذلك يقودنا إلى مستقبل المدن»*، ثم تضغط على الزر لتعرض الشريحة، فقوة التأثير هنا تكون أبلغ من الضغط على الزر، ثم التعليق: *«آه، أجل؛ أريد أن أتحدث في ما يأتي عن مستقبل المدن»*.

وبصراحة: ما تزال الطريقة القديمة من مجموعة قصاصات الملاحظات التي تكتب بخط اليد على بطاقات، هي الطريقة المفضلة لإبقائك على الجادة، فاستخدم الكلمات التي توحي بالجملة الافتتاحية، أو العبارة التي تمهد للخطوة التالية من حديثك.

وثمة شيء آخر ينبغي فهمه: لن تأخذ عليك الجماهير شيئًا إن أنت توقفت للحظة لتجميع أفكارك. وصحيح، ربما تشعر بشيء من الانزعاج، غير أنهم لن يشعروا بشيء؛ لهذا عليك أن تريح أعصابك؛ فحينما قدم النجم الكبير د. ج. مارك رونسون إلى تيد عام 2014، كان سيد الموقف في ذلك؛ فقد أشكل عليه الأمر في مرحلة ما من حديثه، غير أنه ابتسم بكل بساطة، ثم مشى تجاه قارورة ماء وارتشفها، مخبرًا الجمهور أن ذلك هو مربط فرس ذاكرته، فتأمل

قصاصات المذكرات، ثم ارتشف مرة أخرى، ومع مرور الوقت، استمر مرة أخرى، فأحبّه الجميع أكثر.

تجدر الإشارة هنا، إلى أنه لمتحدثي تيد آراء متباينة جدًّا حول الطريقة المثلى التي يجب انتهاجها بين النصوص المحفوظة، وبين الحديث المرتجل في لحظته.

وتتشبث الكاتبة إليزابيث جيلبيرت برأي الفريق السابق بشدة:

«إنني أحفظ أحاديثي دائمًا - أو على أقل تقدير أقارب حفظها كاملة ما استطعت إلى ذلك سبيلًا؛ فالحفظ عن ظهر قلب يشعرني بالارتياح والأمان؛ أما الارتجال، فيثير الفوضى لديَّ ويفضحني، وقد يكون الحديث العام حتى لأمثالنا ممن يستمتعون به مخيفًا، مما يجعلك تبدو خاويًا، لكن عندما أجتهد في حفظ حديثي، كأنما هو قصيدة أو أغنية، فمن السهولة بمكان الوقوف هنالك وتلاوته، حتى إن صار عقلي فارغًا؛ فأنا أفضل أن أبدو كمن يسمّع شيئًا من ذاكرته، من أن أبدو كما لو أنني قد ضللت طريقي، أو لا خطة لي، أو كمن يهرف بما لا يعرف، فأثناء أول حديث لي في تيد، كنت متوترة جدًّا ومتشنجة، حتى بدا عقلي كأنه قد تعطل تمامًا ولم يعد يعمل خلال الدقائق الخمسة الأولى على المنصَّة. ومع هذا، فالحمد لله، ما زالت ذاكرتي العميقة ولساني يعملان، فصارت الكلمات تتدفق مني كما كان يحدث تمامًا في التدريبات. ومع مرور الدقائق، وبطغيان شعور الانسجام مع ما أتحدث به، تمكنت من الاسترخاء على مهل ثم استعدت رباطة جأشي بهدوء، وعند منتصف الحديث، استمتعت حقًّا بما أقوم به، بل ذهبت بعيدًا فارتجلت قليلًا، فكان للحفظ الصارم دوره في دعم صمودي في أثناء النوبة العصبية الافتتاحية؛ ولهذا أصبحت أرى الحفظ بمثابة التدريبات الصارمة للجندي؛ فحينما يحمى الوطيس، تحتاج إلى العمل بغريزتك، لا بالتفكير العقلاني».

وتؤمّن أماندا بالمر على هذا، إذ تقول:

أنا سيدة الارتجال غير أن الأحاديث ليست أماكن للارتجال، لاسيَّما على منصات مثل منصَّة تيد، حيث يكون الالتزام بالوقت المتاح صارمًا جدًّا، وقد راعيت القفز على بعض المواضع في حديثي، فسمحت لنفسي بالاستلهام والثرثرة قليلًا، لكن كلما كتبت وأعدت الكتابة وتمرست، أدركت أنني سوف أوصل معاني غزيرة للمستمعين كلما اجتهدت في تحضير حديثي مسبقًا، واعتصرت ما أثرثر به في (40) ثانية؛ لأضعه في كبسولة صغيرة الحجم، مترعة بالبروتين، لا تزيد مدتها على خمس دقائق فقط.

من جهة أخرى، أخبرتني بام ماير أن السِّرَّ في كتابة الحديث، يكمن في ضرورة تأكيد أهمية كل جملة فيه:

هل تعلم أنّك حين تلقي حديثًا، تحب بعض أجزائه أكثر من الأخرى؟ أجل، يجب أن تحب كل جملة فيه، وعليك حقًّا إلقاء نظرة على نصوصك وشرائحك ومن ثم تتساءل: «*هل هذا ضروريٌّ يا ترى للدفع برسالتي؟ وهل هو حقًّا ممتع؟ وهل يا ترى أحبّ أن أقول هذا السطر؟*». ومن ثم أخضع كل جملة منفردة وشريحة لهذه التجربة، لتستبعد كل ما وجدته في قائمة (ربما).

أما سلمان خان، فله رأي مختلف:

لتصديق ما تقوله في اللحظة المناسبة، أثر أعظم من قول ما تريد بكلمات صحيحة؛ فأنا شخصيًّا أعمد إلى تسجيل النقاط في قوائم عمّا أود التحدث عنه، ومن ثم أسعى لإيجاد صلة بين تلك الأفكار في لغتي الطبيعية، كما لو أنني أتحدث إلى أصدقائي على مائدة عشاء، فالمهم هنا أن تجعل عقلك مركزًا على الأفكار، ومن ثم تجعل الكلمات تتدفق، فلا ريب أن الجمهور يدرك جيدًا إذا ما كنت تفكر في الذي تقوله، أو أنك لم تزد على تسميع نصٍّ تحفظه.

ويؤيد ستيفن جونسون هذا الرأي:

قصدت في سائر أحاديثي على منبر تيد، ألَّا أسمّع أيًّا منها غيبًا، لاسيَّما أن الجمهور يستطيع أن يسمع النصوص المحفوظة بوضوح شديد، كما يؤثر أسلوب التسميع على التلقائية وطبيعة الانسجام للتحدث مع الجمهور مباشرة وجهًا لوجه، أما المشكلة الأخرى مع الحديث المحفوظ، فحين يفشل يكون فشله ذريعًا، فإن كنت تتحدث وحسب، متبعًا إطارًا مقيدًا، ففي حال زللت أو نسيت تفصيلًا بسيطًا هنا أو هناك، يكون ذلك جليًّا لكل شخصٍ إلا لك أنت. أم إن كنت تقرأ شيئًا غيبًا من الذاكرة، ثم نسيت شيئًا، فغالبًا تتجمد ولا يعود لك من سبيل تتخذه؛ فتصبح كمن تجمَّد عقله.

من جانب آخر، يؤيد السير كين روبنسون؛ أحد المتحدثين الموهوبين على مستوى العالم، وجهة النظر هذه، فقد أخبرني أن أجزاء كثيرة من حديثه الثرّ عن الإبداع في تيد، كانت وليدة الارتجال في لحظتها، إذ يؤكد:

ينبغي على الناس فعل ما يريحهم على المنصّة، وما يساعدهم على الهدوء؛ فإن نجح الحفظ عندهم فليفعلوه، لكنه على كل حال، لا يجدي نفعًا معي؛ إذ يعد تأسيس علاقة مع الجمهور أحد أهم أولوياتي عند إلقاء حديثي؛ ولهذا ينبغي عليَّ إيجاد فسحة للارتجال لتحقيق هذا الهدف، وسيَّان عندي إن كان الجمهور عشرة أفراد أو عشرة آلاف فرد، وما إن كان الحديث يلقى أمام مؤتمر أو مناسبة يؤمها حشد جماهيري غفير، فإنني أحس بضرورة التحدث إلى الناس، لا أن أقرأ عليهم، وأن أكون أصيلًا في فعل ذلك. وعلى كل حال، فأنا أخطط للأحاديث، وعندما أصعد خشبة المسرح، أكون دائمًا على علمٍ بما سأقوله قبل مغادرتي له؛ غير أنني أريد اليوم تأسيس علاقة تواصل مع أولئك الناس في تلك القاعة، ولا يهمني عدد القاعات التي تحدثت فيها من قبل، فجمهور اليوم يظل عندي دائمًا جديدًا ومختلفًا.

بينما يرى دان جيلبرت أن الأمر ليس (إما/أو)؛ إذ يعمد قبل كل شيء إلى كتابة نصَّ أحاديثه (معيرًا اهتمامًا خاصًّا للغة الإنجليزية التي تستخدم في المخاطبة):

عندما أشرع في إلقاء أحاديثي، لا أظل ملتزمًا بالنَّص الذي سبق أن كتبته، فلماذا أكتبها إذن؟ لأن كتابة القصة تتيح لك التعرُّف على مواضع الخلل فيها! فالحديث الجيد هو ذاك الحديث الذين يجمع بين النَّص المكتوب والكلام المُرْتَجل؛ فهو يشبه تمامًا الأداء المتميّز لفرقة الجاز: أولًا؛ حيث يتم إعداد الافتتاحية والخاتمة دائمًا بشكل كامل. ثانيًا؛ يكون البناء العام محددًا بكامله قبل النفخ على المزمار الأول. لكن ثالثًا؛ الشيء الذي يجعل موسيقى الجاز شيقة أخاذة، هو ذلك الذي يحدث في المنتصف، حيث يكون هنالك موضع أنه (أو مواضع عدَّة أحيانًا) يتسنى فيها للعازف الخروج عن النوتة الموسيقية، ليبدع بتلقائية من قريحته أشياء تثير حماس ذلك الجمهور المعني في تلك القاعة المعنية، في تلك اللحظة المعنية من الزمان، ولا يستغرق الأمر أكثر من بضع دقائق معدودة من العازف للقيام بهذا؛ لكن بالطبع عليه أن يكون مدركًا للحظة التي ينبغي عليه أن يعود فيها للالتزام بالمسار الصحيح، فضلًا عن ضرورة إدراكه للموضع الصحيح لذلك المسار الصحيح الذي ينبغي العودة إليه؛ فالحديث المرتجل عمومًا هو كالعزف الحر لموسيقى الجاز: كلما حدث قوبل بمقت تام. أما الحديث الذي يتم التحضير إليه بحذافيره، فهو كالموسيقى التقليدية: معقّدة، عميقة وتنفذ من دون انسيابية؛ بل إنها دائمًا حاضرة في توقع الجمهور، لدرجة أنها تحفزهم للنوم؛ لأنهم يدركون منذ مطلعها أنها لا تنطوي على أي مفاجآت.

ومن جانبه يوصي روري سوذرلاند، المعلم المتخصص في علم الإعلان أيضًا، أن الأفضل بين هذين المنهجين:

أحسب أن تشرشل قال هذا: «*تمرّن على أداء ملاحظاتك المرتجلة*». أو على الأقل، اترك مساحة في حديثك لقليل من الأشياء الجانبية الاختيارية، وإن كان هنالك أي شيء في الحديث يمضي قدمًا نحو خاتمة سديدة موفقة، فصحيح، قد يحرز بعض المكاسب من حيث المنطق، لكنه في الوقت نفسه يجعل الجمهور يشعر كما لو أنه اقتيد مكرهًا في مسيرة جبريّة، بدلًا عن شعوره بأنه تم اصطحابه في جولة مرحة، مفعمة بالعواطف.

نخلص إلى: يهتم معظم متحدثي تيد بإعداد سائر أحاديثهم وتحضيرها مسبقًا وحفظها قبل إلقائها، ومع هذا يبذلون قصارى جهدهم عند إلقائها حتى لا تبدو أنها محفوظة. فإن توافر لك الوقت لتقوم بذلك، وتقيم طريقتك في تخطي (وادي غريب الآلي)، فمن المرجح أن يمنحك هذا أفضل محاولاتك لاعتصار كل ما تود قوله، ومن ثم يجنبك الفخاخ المعتادة عن الحديث المحفوظ، أما إن لم يكن لديك الوقت الكافي لتحفظ حديثك بحيث يصبح طبيعة ثانية لك، أو في حال كنت تعرف مسبقًا أن تلك ليست هي الكيفية التي تلقي بها حديثًا هائلًا مؤثرًا، فرجاءً لا تسلك هذا السبيل؛ فالمهم أن تجد الأسلوب الذي تشعر فيه بالثقة، فتلتزم به.

أما إن كان هذا الخيار يبدو مجهدًا نوعًا ما، فإليك بعض الأخبار السَّارة: كلما بدأت في البروفات، بدأ الفرق بين الأسلوبين في الاضمحلال. وصحيح، قد تختلف منطلقات البداية، لكن سينتهي بك الأمر في الحالتين إلى حديث تم إعداده على أكمل وجه ممكن، وفي الوقت نفسه كان أداؤه مترعًا بالعاطفة.





الانطلاقات

على رسلك، أريد أن أتمرّن

أيًّا كان أسلوب التحدث الذي تعتزمه، فهنالك أداة بسيطة جدًّا، أداة واضحة تمام الوضوح يمكنك استعمالها لتحسّن حديثك، بل إنها واحدة قلَّما يتخطّاها المتحدثون: *تمرّن، مرارًا وتكرارًا*.

فالموسيقيون يتمرنون عادة قبل العزف، وكذلك يفعل الممثلون قبل افتتاح المسرح للجمهور الذي يدفع ثمن التذاكر. أما في ما يتعلق بالحديث الجماهيري، قد تكون التحديات أكثر تعقيدًا من أي أداء موسيقيّ أو مسرحي، ومع هذا، ما يزال متحدثون كثر يحسبون أن بإمكانهم صعود المنصّة والنجاح من الضربة الأولى؛ ولهذا تتكرر معاناة مئات الحاضرين من وقت لآخر بسبب إهدار دقائق لا تحصى من وقتهم، يعيشون فيها ألمًا لم تكن ثمَّة حاجة إليه، فقط بكل بساطة لأن أحدهم لم يقم بتحضير نفسه جيدًا قبل صعود المنصَّة.. وقطعًا، ذلك عيبٌ صارخ.

من جانب آخر، لم يصل الرجل العظيم ستيف جوبز، الذي أحدث ثورة الاتصالات في عصورنا الأخيرة هذه إلى تلك المرتبة بالموهبة فقط، بل بقضاء ساعات في إجراء بروفات مدهشة قبل الاحتفال بكل منتج كبير قدمته شركة أبّل.. لقد صنع الهوس بكل تفاصيله.

وأغلب روائع تيد حدثت لأن ساعات من التحضير كرسها المتحدثون لذلك، وقد أخبرتني جيل بولتي تايلور التي طفقت شهرة حديثها عن السكتة الدماغية آفاق الإنترنت عام 2008، قائلة:

تمرنتُ حرفيًّا لمئات الساعات، مرة وأخرى حتى في منامي كلما أستيقظ أجد نفسي أتلو الحديث. لأن الثمن كان عاطفيًّا عندي، فقد كنت أعيش صبيحة السكتة الدماغية كل مرةٍ أشارك بها قصتي. ولأن عاطفتي صادقة وأصلية، فقد تم استيعاب القصة على أصالتها، وبذلك أخذنا رحلتنا سويًّا.

وكذلك الحال في ما يتعلق بعالمة الخلايا الجذعية سوزان سولومون، إذ إنها أيضًا عاطفية على السواء حول قوة تأثير البروفات:

بحلول وقت استعدادك لإلقاء الحديث، عليك أن تكون قد أعدت التمرين عليه مرات عدة، بحيث تشعر كأن بوسعك أن تؤديه وأنت نائم، وأمام أيّ جمهورٍ، فلتتمرن أمام أصدقائك، وتمرن لنفسك، وتمرن وعيناك مغمضتان، وتمرن وأنت تمشي في الحديقة، وتمرن وأنت تجلس على مكتبك، لكن من دون أن تستعمل مذكرات، وتأكد في تمارينك أنك تدرج شرائحك المرئية طالما أن المزامنة معها أمرٌ حرج.

تقول راشيل بوستمان إنه ينبغي عليك أخذ الحذر مع من تتمرن معهم:

تمرن على حديثك أمام أحدٍ لا يعلم شيئًا عنه؛ فقد ارتكبت الخطأ بالتعامل في ذلك مع أناسٍ مألوفين جدًّا لديّ وعلى اطلاع بما أقوم به؛ لذا فإن أفضل التعليقات تأتيك من أناس يخبرونك عن المواضع التي فيها ثغرات بين ثنايا سردك، أو المواضع التي تقيم فيها افتراضات سوف يعرفها الناس: س، ص، ع.

وقد أثنت الانطوائية التي علمت نفسها (سوزان كاين) على جمهور تمارينها لما كان له من تحسينات مهمة على أداء حديثها:

لقد عملت بنصائح تيد عن ظهر قلب؛ فإن كنت تزمع حفظ حديثك، تأكد أنك تعرفه جيدًا، بحيث تخرج الكلمات من القلب، وليس بكافٍ أن تتمرن عليه أمام المرآة، أو أثناء مشيك مع كلبك. فلتستعمل منصةً حقيقيّة، وتحدث إلى جمهور، على الأقل فرد واحد؛ ففي ليلة الجمعة التي سبقت إلقاء كلامي جمع البروفيسور المدهش بجامعة وارتون آدم غرانت، جمهورًا من الثلاثين المتفوقين من تلاميذه وصفوته، فألقيت حديثي عليهم، وكانت تعليقاتهم سديدة جدًّا، بحيث مكثت طوال ليلتي أعيد كتابة الثلث الأخير من حديثي، ثم أمضيت بقية الأسبوع لإعادة حفظه وتسميعه. لا أنصح بالانتظار حتى الدقيقة الأخيرة مثل هذا! لكني أوصي بالعمل مع الجمهور الحقيقي وصديق حكيم مثل آدم.

وهنا تكمن المفاجأة، فحتى المتحدثون الذين لا يؤمنون بالتحضير والحفظ لأحاديثهم، لديهم أيضًا نظرة كبيرة للتمرين؛ فهذا المصلح التربوي سلمان خان، يقول:

ألقِ الحديث خمس مرات على الأقل بغرفة نومك، مقتبسًا الأفكار الرئيسة، فحتى إن اختلط عليك الأمر، أو نسيت شيئًا، فأجبر نفسك على التكملة في كل محاولة (ودائمًا احسب الوقت). فحسب تفكيري، أن القيمة التي في التمرين، أقل من كونه للحفظ عن كونه يجعلك مرتاحًا وأقل ضغوطًا؛ فإن صرت واثقًا وميسرًا فسيهنأ الجميع بوقت طيب.

وتناصره الكاتبة العلمية ماري روش:

لم يكن حديثي مكتوبًا كلمة بكلمة، ولم يكن محفوظًا، لكنه كان متمرنًا عليه - على الأقل خمسًا وعشرين مرةً، باستعمال عشر بطاقات تذكير ومؤقت، وهنالك نوعٌ من التسميع غيبًا عن غير قصدٍ ينشأ بطبيعة الحال عن التكرار، وأظن أنك

ستكون كذلك بعدئذٍ. والحفظ يشعرك بالأمان، لكن قليلًا من المخاطرة لا بأس بها؛ فالخوف طاقة، وأنت بحاجة إليها لتسري في أسلاك ذاتك.

إن عبارة: (الحفظ عن غير قصد) لها أهميتها، فلو أوفيت التمرينات حقها، فستجد نفسك ببساطة قد عرفت الحديث على أفضل الأوجه، وحينما قدم كلاي شيركي إلى مكاتب تيد ليلقي حديثه عن الجدل المتسع حول تشريعات الملكية الفكرية، اندهشت لقدرته على تقديم كل المادة المعقدة بسهولة من دون تحضير، حتى من غير قصاصات تذكير، فسألته كيف فعلها؟ فأجاب: التمارين (البروفات) المتكررة، بل التمارين هي التي *صنعت* ذلك الحديث، وهذا قوله:

ذات مرةٍ سمعت رون فاوتر؛ أعظم ممثل عرفته في حياتي، وهو يجيب عن سؤال حول آليات البروفات قائلًا: «*حسبي أن أقول الكلمات لمرات كافية بحيث تبدو كأنها تخرج منّي*». فذلك ما أفعله، أعدّ الحديث بالتكلّم؛ أبدأ بالفكرة الرئيسة وأتصور مقدمة من جملة أو جملتين، ومن ثم أتخيّل نفسي كأنني أشرحها لأناسٍ يعنون بالفكرة.

في البداية، الحديث هو استشعار ما يناسب وما لا يناسب. فهي مسألة تحرير أكثر من كونها مسألة بروفات، ففي ذلك الحديث عند تيد، كانت لي قطعة كاملة عن الندرة في الصناعات بخلاف التلفاز، لكن بدا هنالك شعور بالسخف لإدراجه، فأسقطته، وبعد برهة أصبح الحديث عن التوقفات والتوقيت لأجد نفسي في النهاية أتحدث عن التنقلات. والشرائح تساعد بطبيعة الحال، لكن التمرن على الانتقالات له أهميته الخاصة، والجمهور يريد أن يستمع في صوتك متى تكرر القول حول فكرة ما، لا ما يقابله من تغيير الموضوعات.

على الدوام أجعل لنفسي قصاصات مكتوبة، لكنني أبدًا لم أقم بكتابة الحديث. فينبغي ألا تبدو الأحاديث كالمطالعة القرائية بالصوت العالي. بالمقابل،

فأنا أكتب قائمة بما يسميه أهل المسرح: الضربات؛ فهنا فكرة عن قانون الألفية للملكية الفكرية (DMCA)، وهنالك أخرى عن قانون إيقاف القرصنة بوساطة الإنترنت «SKOPA»، وواحدة عن نظام أسماء النطاقات (DNS)، وهكذا دواليك، فأرصد القائمة الأخيرة لتلك الضربات تمامًا قبل صعودي المنصة، بوصفها مذكرة التصفية الذهنية الأخيرة.

فإن كنت تستهدي بنصيحة كلٍّ من كين وخان وروش وشيركي، فستجد الفوارق بين الأحاديث المحفوظة وتلك اللحظية قد بدأت تضمحل. فأفضل الأحاديث المحفوظة تصبح مهضومة لدى قائليها بحيث يركزون على تعاطفهم مع ما اشتملت عليه من أفكار، وأفضل الأحاديث اللحظيّة يتم التمرن عليها مرات كافية بحيث يتعرف المتحدثون على المسار الذي ينبغي إتباعه، وسوف يجدون العديد من العبارات القوية جاهزة في أذهانهم.

ما نتحدث عنه هنا في الحقيقة، ليس طريقتين مختلفتين لتوصيل الحديث، لكن بالمقابل عن طريقتين مختلفتين لإنشاء الحديث؛ فبعض الناس يبدؤون بالنص المعدّ، وآخرون يبدؤون بمجموعة من النقاط، لكن عملية التمرين تقارب ما بين هذين معًا. وفي كلتا الحالين، يكون الهدف حديثًا متين البناء، يؤدى بتركيز آني.

ولربما عند هذا الحد، قد تتراجع وتقول إنك تكره الأحاديث التي يجري التمرن عليها. وبمقدورك القول، مهما ظنّ من لا يجتهد عما بدت عليه: ينبغي أن تكون الأحاديث حديثة، متفردة ومباشرة.

أعرف مجموعة من المتحدثين يمكنهم فعل ذلك. فهم ينشئون تجربة العمر و/أو لديهم القدرة الخارقة على إنشاء فكرة والتركيز عليها، لكن في ما يتعلق بأكثرنا، فإن تقديم الحديث (آنيًّا)، يستدعي مفاضلات فظيعة: ضعف

التركيز، ضياع النقاط الرئيسة، عدم الوضوح وإهدار الوقت على سبيل المثال لا الحصر، وإنني في الواقع لا أوصي بهذا المذهب؛ فعندما يفكر الناس كي يبدو الحديث وقد تم التدريب عليه، لن تكون المشكلة في كثرة البروفات، بل في قلتها، ويعلق المتحدث في (وادٍ غريب).

والآن، دعونا نعترف بهذا: البروفات شاقة، وتورث العناء، حتى إن كانت مطالعة جهرية تؤديها في غرفة نومك، فهي صعبة أيضًا، وهنالك بعض مناسبات اللقاءات، حيث تعجز عن تبريرك أخذ الفرصة للقيام بذلك (وبتلك الحالة، فإن التحدث عن نقاطٍ تحمل قصاصتها بيدك، أو تلاوة نصٍ تستطيع أن تشيح عنه كثيرًا، هي خياراتك الأفضل). أما في حال الحديث المهم، فستكون مدينًا لنفسك ولجمهورك بإمضاء التمارين عليه لدرء التوتر، وهكذا تكون قد استبدلت العناء بالثقة، ومن ثمَّ بالدهشة.

تغلّبت المؤلفة ترايسي شيفاليير على نفورها من التمرّن (البروفات)، واكتشفت قدرتها على تشكيل الحديث:

يشدد منظمو تيد كثيرًا على البروفات، وقد أخبروني أن أتمرن.. كان ذلك يزعجني دائمًا؛ فقد ألقيت مخاطبات جماهيرية عدة، ولم أتبع طريقة تيد التي توقعوا أن أنتهجها. وعلى كل حال، في النهاية تمرنت، وكنت مسرورًا جدًّا بذلك، وثمَّة أحاديث ليست موقوتة بصرامة، وأسلوبي بالعادة يأتي حواريًّا، والتمارين تجعلك متحققًا من كمية اللغط الذي تعجّ به أكثر الأحاديث؛ فتمرن ووقِّت لنفسك، وابدأ في تشذيب كل الزوائد والأشياء غير الضرورية. بالإضافة إلى ذلك اكتشفت حينما جهرت بقولي، أنني وفِّقت إلى عبارات كانت ناجحة، وحفظتها واستعملتها بوصفها ركائز أو محطات توقف للترويح عندها. لم أحفظ الحديث كله - فذلك قد يبدو مزوّرًا بعض الشيء، ما لم تكن من أهل التمثيل - لكنني حفظت الإنشاء، وتلك العبارات المحورية، ما جعل الحديث أمتن وأفضل.

حتى بيل غيتس، أحد أكثر رجال العالم انشغالًا، يبذل جهدًا مقدرًا في التعلم والبروفات لأحاديثه التي يلقيها في تيد؛ فذات مرةٍ ظنه بعضهم متحدثًا جماهيريًّا متواضع المستوى، إثر أخذه مسألة البروفات بمحمل الجد، فلم يلتفت لذلك، وكانت المحصلة أحاديث قويّة عن الصحة العامة والطاقة والتعليم.

فإن استحق الأمر أن ينال حتى من وقت بيل غيتس، ومن وقت سوزان كايين، ومن وقت ترايسي شيفالبير، ووقت سلمان خان، لكي يتمرنوا لأداء حديث مهم مؤثر، فمن باب أولى أن يستحق من وقتك أيضًا.

بعض الأشياء تستفسر عنها جمهورك أثناء أداء تلك التمارين (البروفات) وبعدها:

- هل استحوذت على اهتمامكم أولًا وأخيرًا؟
- هل وفقت للتواصل البصري؟
- هل نجح الحديث في إنشاء فكرة جديدة لديكم؟
- هل كانت كل خطوة في رحلتنا مقنعة؟
- هل تم إيراد الأمثلة الكافية التي تجلي كل شيء؟
- كيف كانت نبرة صوتي؟ هل بدت حواريةً (جيدة بالعادة)، أم كما لو أنني أعظ (سيئة بالعادة)؟
- هل كان هنالك تباين كافٍ في النغمة والوقفات؟
- هل بدوت لكم كمن يتلو حديثه؟
- هل كانت محاولات الفكاهة طبيعية أم سخيفة نوعًا ما؟ هل كان حس الفكاهة حاضرًا بما يكفي؟
- كيف بدت شرائح العرض؟ هل كانت معينة أم عائقًا؟

- هل لاحظتم أيّ سمات مزعجة؟ هل كنت أقرع لساني؟ أبتلع ريقي كل حين؟ أتنقّل من جانبٍ إلى آخر؟ أكنتُ أكرر استعمال تعابير مثل (تعلمون) أو - الأسوأ - (تحبّون)؟
- هل كانت إيماءات جسمي طبيعية؟
- هل انتهيت في الوقت المحدد؟
- هل كانت هنالك لحظاتٌ شعرتم فيها بالملل؟ أهنالك ثمّة شيءٍ أستطيع تهذيبه؟

وأوصي بأن يتوافر لديك شخصٌ يقوم بتسجيل تلك البروفات على هاتف ذكي، بحيث يتسنى لك إلقاء نظرة على نفسك وأنت على الحدث؛ فقد تتعرف بالحال على بعض السمات الجسمانية التي لم تكن متفطنًا لها بالمرة، ولا تحبّذ الإتيان بها.

وأخيرًا، دعونا نتحدث عن الأجل الزمني؛ فمن المهم حقًّا أن تلتزم بالساعة بجديّةٍ، إذ يصحُّ ذلك بالتأكيد حينما تكون ضمن برنامجٍ محشود، أما تخطيك حدود زمنك فيعني سرقة زمنٍ خصص للمتحدثين من بعدك، والأمر ليس مقتصرًا على تجنب إقلاقهم أو إقلاق منظمي المناسبة، بل أيضًا لكي يتنزّل حديثك بطريقة مثلى؛ ففي جنون اقتصاديات اهتمامنا المعاصر، يستجيب الناس للمحتوى الغض القوي؛ إذ ليس لديهم صبر على الشحوم، وتلك ليست ظاهرة حديثة؛ فقد جاءت أكثرية الأحاديث القوية عبر التاريخ قصيرة هادفة؛ فخطاب إبراهام لنكولن في جيتيسبورغ استمر لدقيقتين، في حين أرغى المتحدث الذي سبقه لساعتين، وقد نسي الناس ما قاله منذ أمد بعيد.

عندما يحين اليوم المشهود، سيكون آخر شيء تريده هو انزعاجك بسبب ما يتعلق بعامل الوقت، ولتتجنب ذلك، أجرِ البروفات لكي تنمّق حديثك، وقد

يتعيَّن عليك أن تقص من مادتك حتى تستيقن أنك سوف تنهي حديثك في وقتٍ أقل من الزمن المحدد لك، ما يتيح وقتًا لضحك الجمهور ولإصلاح عثراتك مرة أو مرتين. وإذا علمت في اليوم نفسه أنك سوف تكون على ما يرام بخصوص الوقت، فقد يتيح لك التركيز بنسبة (100%) على الموضوع الذي سوف تكون مركزًا عليه؛ فتشرح فكرتك التي تهتم بها كثيرًا بشغف شديد.

لفنان الكلمة (ريفز) قاعدة إرشادية في هذا المقام:

السطر الختامي لديك يساوي الوقت الممنوح لك مضروبًا في (0.9.)، فاكتب وأجرِ التمارين على حديث مدته تسعة أعشار الوقت المخصص لك: ساعة واحدة = (54) دقيقة، (10) دقائق = (9) دقائق ، و(18) دقيقة = (16:12) (أجل، هو كذلك). ثم اصعد مسرحًا وانسَ أمر الساعة؛ فسيكون لديك فسحة للتنفس لكي تريح نفسك، وللتوقف وللعبث قليلًا، ولكي تحفز استجابة الجماهير. وفوق هذا وذاك، ستكون كتابتك أكثر ترابطًا، وستقف بعيدًا عن زمرة أولئك المتحدثين الذين يظلون في تراقصٍ مع دقات الساعة للتوقيت نفسه الذي يمنح لكم.

دعونا نلخص الأمر كله إذن:

- للحديث الذي ينطوي على تحديات أعلى، من المهم جدًّا أن تتمرن لمرات متضاعفة، ويفضل أن يكون ذلك أمام أناسٍ تثق بهم.
- اشتغل عليه حتى يصبح مع الارتياح في حدود أقل من الوقت المحدد، ولتكن مصرًّا على تلقّي التعليقات الصادقة من جماهير تمريناتك.
- ليكن هدفك أن تخلص إلى حديث تكون بنيته بمثابة طبيعة ثانية لك، بحيث يتسنى لك التركيز على معنى ما تقول.



افتح وأغلق

ما نوع الانطباع الذي تود أن تتركه؟

سواء حفظت حديثك أم لم تحفظه، فمن المهم الاهتمام بالكيفية التي تبدؤه بها، وتختمه؛ فعند بداية حديثك تكون لديك دقيقة لتأسر الناس بما ستقوله، وتؤثر الطريقة التي تختمه بها بقوّة على الكيفية التي يتم بها تذكُّر حديثك.

ومهما تكن الطريقة التي تلقي بها بقية الحديث، فأشجعك بقوة لكي تعدّ حديث الدقيقة الأولى وتحفظه، وكذلك الأسطر الختامية؛ فهي تساعد على ضبط الأعصاب وتعزيز الثقة وإحداث الأثر.

أربع سبل لتبدأ بقوة

حقًّا، إن انتباه الجمهور سلعةٌ غالية، وسوف تملكها دومًا عندما تصل أولًا إلى المنصة؛ فلا تهدرها بحديثٍ صغير؛ فحقًّا ليست بالأهمية بمكانٍ أن تتشرف بكونك هنالك، أو أنّ زوجة منظم المناسبة تود أن يثنى عليها؛ فالمهم أن يتم إقناع الجمهور بعدم الشرود بعيدًا بذهنهم حتى لجزء صغير من الثانية؛ فأنت بحاجة إلى افتتاحية تشد الناس من اللحظة الأولى، بيان مفاجئ، أو سؤال آسر، أو قصة قصيرة، أو صورة لا نظير لها.

واعلم أن ثمَّة مناسبات لعلمك يمكنك أن تبدأ فيها بقولك: شكرًا لكم مرة أو مرتين، خاصة حينما تتحدث في مناسبة مفعمة بأحاسيس الجماعة؛ فهنالك قد يكون من الصحيح على الإطلاق أن تبدأ بتقريظ زوجين من القوم؛ فذلك يجعلك جزءًا من الجماعة. لكن إن فعلت، فليكن الأمر بطريقة شخصية لأبعد الحدود، ويفضل أن تكون في سياق حس الفكاهة أو بدفء الترحيب الأصيل. يعدّ بيل كلينتون سيد هذا المجال؛ فهو يأتي بطرفة شخصية تشعر المضيف كأنه صاحب المليون دولار، وفي الوقت نفسه يكون قد ارتبط ببقية الضيوف نتيجةً لذلك. وعلى كل حال، حتى في مثل تلك الجماعة، فلتنتبه لما تزجيه من شكر؛ فلا شك أن قوائم العرفان الجافة المطولة تغتال الاهتمام في أي سياق، وعندما تبدأ حديثك بسلامة، تأكد أن افتتاحيته آسرة.

تذكّر أنّ كل قطعة من المحتوى في عهدنا الحديث هذا بمثابة جزء من حرب الاهتمام؛ إنه العراك ضد آلاف الحاجات لوقت الناس وطاقاتهم، ويصحُّ هذا حتى إن كنت واقفًا على منصة أمام جمهور على المقاعد، إذ لديهم مصائب في جيوبهم اسمها الهواتف الذكيّة، التي يستعملونها ليستدعوا إلى أعينهم ألف بديل من الخارج. وحالما تستوفي رسائل البريد الإلكتروني والنصوص حاجتها، يصبح حديثك محكومًا عليه، وكذلك هنالك الشيطان الكامن في حياتنا المعاصرة (الملل)، فأولئك جميعًا أعداء فتَّاكون؛ فأنت قطعًا لا تود أن توفر لأحد السبب الذي يجعله ينأى بنفسه عنك إلى الخارج، فعليك أن تصبح جنرالًا محنّكًا تدير مخرجات هذه الحرب، وهنا تأتي البداية القوية واحدة من أنجع أسلحتك.

يصح هذا لاسيَّما إذا كان حديثك مسجلًا للبث بوساطة الشبكة، حيث العشرات من الأحاديث المغرية والمقالات والمسابقات التي تبعد عنك بمسافة ضغطة على الزر فقط؛ فإن أضعت الدقيقة الافتتاحية لحديثك، تفقد جزءًا

مقدّرًا من جمهورك عبر الشبكة قبل أن يتسنى لهم التعرف على وجود شيءٍ شيّقٍ لديك، وربما أقام ذلك الفرق بين أن يصبح حديثك فيروسي الانتشار أو مأساويّ الفناء.

في ما يأتي أربع سبل لنجاح رهانك في شحذ انتباه الجمهور:

1. هات جرعة من الدراما

فكلماتك الأولى حقًّا ذات أهمية.

صعدت ميسون زائد الكوميديانية التي تعاني الشلل الدماغي بسبب خطأ طبي منذ ولادتها المنصة وهي ترتجف، فبدأت حديثها كما يأتي: «*أنا لست ثملة، لكن الطبيب الذي ولدت على يديه كان ثملًا*». عجيب! فمع ظهورها غير المتوقع، علمنا فورًا أننا أُدخلنا للعلاج؛ فقد جذبت الأنظار إليها، وسلبت كل الألباب بالقاعة.

عندما قدم الناشط شيف جايمي أوليفر إلى تيد لاستلام جائزة تيد السنوية، افتتح حديثه قائلًا: «*يؤسفنا أنه خلال الـ 18 دقيقة القادمة... سيتحول أربعة من الأمريكيين الأحياء إلى عالم الأموات... بسبب الطعام الذي يتناولونه*»، فأحسبك تودّ أن تسمع المزيد.

فاجعل حبل أفكارك للكلام دليلًا لك عند تخطيطك للافتتاحية؛ فكيف يتسنى لك أن ترفع وتيرة الحماس في فكرة حديثك لأقصى مدىً يمكن تخيّله؟ اسأل نفسك: إن كان حديثك فيلمًا أو روايةً، فكيف ستكون افتتاحيته؟ لا يعني هذا أنك ستحشر شيئًا من المسرحيات في جملتك الافتتاحية، فمن المعلوم أن لديك لحظات قلائل من انتباه الجمهور، لكن عند نهاية الفقرة الأولى، ثمّة شيء يتطلب النزول.

ففي عام 2014، جاء زاك إبراهيم إلى تيد ومعه قصة لا تصدق، إلا إنه خطط في النص الأصلي أن يستفتح كما يأتي:

ولدت في بيتسبيرغ، بينسيلفانيا عام 1983 لأمٍّ أمريكية حبيبة، وأبٍ مصري حاولا جهدهما أن يوفرا لي طفولةً سعيدةً، وعندما بلغت السابعة من عمري، بدأت حركة أسرتنا تتغير؛ فقد عرَّضني والدي لجانب من الإسلام، لم يعرفه غير نفر قليل من الناس، بمن فيهم غالبية المسلمين، لكن في الحقيقة حينما أخذ الناس وقتهم ليتفاعلوا مع بعضهم، لم يطل الأمر حتى أدرك السواد الأعظم أننا جميعًا نريد للأشياء نفسها أن تختفي من الحياة.

هي افتتاحية حسنة إذن... لكنها على كل حال لا تشدك، فأعملنا عصفنا الذهني مع زاك، وفي ما يأتي افتتاحيته بعد التعديل:

في الخامس من نوفمبر عام 1990، دخل رجلٌ اسمه السيد نصير إلى فندق في منهاتين، فاغتال الحاخام مائير كوهين، زعيم رابطة الدفاع اليهودية، ولم تثبت إدانة نصير منذ البدء بارتكاب الجريمة، لكن أثناء مدة خدمته مقابل تهم بسيطة، شرع مع آخرين في الهجوم على بعض معالم مدينة نيويورك، كالأنفاق وكنيس اليهود ومباني رئاسة الأمم المتحدة. ولحسن الحظ، فإن تلك الخطط أحبطها مُخبر من الشرطة الفدرالية، وللأسف لم يتم تفجير مركز التجارة العالمي، إذن لكان نصير في نهاية الأمر قد أدين لتورطه في المؤامرة.. إن السيد نصير هو والدي.

تسمَّر الجمهور ونجحت هذه الافتتاحية أيضًا عند بثها على الإنترنت؛ إذ قفز عدد مشاهدي حديثه بسرعة إلى مليوني مشاهد.

وها هي الافتتاحية الأصلية لنص أصلي، أرسل لنا من قبل عالمة الاجتماع أليس غوفمان:

حينما كنت مبتدئة بالكلية في جامعة بنسلفانيا، اصطحبت فصل علم الاجتماع، حيث كان من المفترض أن نذهب لدراسة أحوال المدينة ميدانيًّا من خلال الملاحظات والمشاركات المباشرة. فحصلت على وظيفة للعمل في بوفيه الحرم الجامعي، فكنت أعنى بإعداد الشطائر والسَّلَطات؛ كانت رئيستي سيدة أمريكية أفريقية في العقد السادس من عمرها، تسكن في الجوار بحي للسود، غير بعيد عن بنسلفانيا. وفي السنة التالية، بدأت أدرِّس ابنتها عائشة التي كانت في السنة الأولى بالمرحلة الثانوية.

كانت تروي قصتها فحسب، بالطريقة المألوفة لها، لكن حينما وفدت إلى المؤتمر، كانت لديها افتتاحية معدّلة جديرة بالعاطفة الجياشة لحديثها:

على الصراط الذي قدّر لأطفال أمريكا السير عليه ليبلغوا رشدهم، تشرف على تلك الرحلة مؤسستان، أولاهما تلك التي نسمع عنها كثيرًا وهي الكلية، فللكليّة بعض المثالب، إذ إنها باهظة التكاليف وتثقل الشباب بالديون، لكن مع هذا كله، فهي أفضل مرحلة...

واليوم، أود أن أتحدث عن المؤسسة الثانية التي تشرف على رحلتنا من الطفولة إلى الرشد في الولايات الأمريكية المتحدة.. تلك المؤسسة هي السجن.

لقد أتاح لها هذا الإطار الرائع الذي رسمته، التحدث عن مأساة المسجونين الأمريكيين بطريقة تسترعي الانتباه: ياه، قد يكون أولئك أطفال الكلية.

وبطبيعة الحال، من الممكن أن تزيد جرعة الدراما، لكن مؤكد ستفقد الجمهور، وقد ترغب في التواصل مع الجمهور قليلًا قبل أن تصعقهم بمسرحية ما، ومن المؤكد أنك لا تود تبسيط ما تزمع الحديث عنه، لكن بإتقان فعله، سيكون ذلك الأسلوب الجذاب لاستهلال الحديث.

2. أشعل الفضول

إذا أتحت لك فرصة سماع حديث عن الطفيليات، فأحسب أنك ربما ترفضه، لكن ذلك قد يحدث فقط في حال إنك لم تلتق كاتبًا علميًّا مثل إيد يونغ، فإليك الكيفية التي افتتح بها حديثه:

قطيع من الوحوش، وآخر من الأسماك، وأسراب من الطيور، وحيوانات عديدة تجتمع في أعداد هائلة، تعدّ من مشاهد عالم الطبيعة الأكثر إدهاشًا، لكن لماذا يا ترى تتكوَّن هذه المجموعات؟ الإجابة المعتادة ترد حول أمور كالبحث عن السلامة في التعدد، أو التعاون على الصيد، أو المعاشرة والرعي، فتلك التوضيحات جميعها وإن كانت صحيحة، إلا إنها تشكل افتراضًا كبيرًا حول سلوك الحيوان؛ مفاده أن الحيوانات تتحكم في تصرفاتها الذاتية، وأنها مسؤولة عن تكتلاتها، والحال غير ذلك على الدوام.

ثم استطرد يصف الكيفية التي يتكتل بها أفراد أحد أنواع الجمبري مع بعضه فقط، بسبب أن أدمغتها قد استولت عليها طفيليات تسعى لأن يصبح ذلك النوع من الجمبري مرئيًّا لمفترسه؛ طائر الفلامنغو الذي تكتمل في أحشائه دورة حياة ذلك الطفيل؛ ففي أقل من دقيقة، انقلب عقلك رأسًا على عقب؛ ماذا؟ هل يحدث مثل هذا في الطبيعة؟ ثم تستغيث لمعرفة المزيد. كيف؟ ولماذا؟ وماذا يعني ذلك؟

يعدُّ إشعال الفضول من أنجع الأدوات المتاحة لتأمين الاستحواذ على الجماهير؛ فإن كان الهدف من الحديث أن تنشئ فكرة في أذهان المستمعين، فإن الفضول بمثابة الوقود الذي يحفز المشاركات الفعالة لدى المستمعين.

من جهة أخرى، يتحدث علماء الأعصاب عن الأسئلة التي تخلق الثغرات المعرفية التي يسعى الدماغ جاهدًا لسدّها؛ فالطريقة الوحيدة التي تصبح

متاحة لأذهان الجماهير، هي أن يستمع أصحابها باهتمام لما تلقيه من قولٍ عليهم؛ فذلك حسن.

فكيف إذن تطلق شرارة الفضول؟ إن الطريقة الواضحة تأتي من خلال طرحك سؤالًا، لكن ليس أي سؤال، بل سؤالٌ مفاجئ.

كيف نبني مستقبلًا أفضل للجميع؟ .. ذلك سؤال واسع وكثير الابتذال، وقد سئمت سلفًا.

كيف تسنى لتلك الفتاة ذات الأربعة عشر عامًا، بأقل من (200) دولار في حسابها البنكي، أن تمنح كل أهل بلدتها قفزة عملاقة في غمار المستقبل؟

الآن نحن نتحدث..

أحيانًا يحيل القليل من الشرح سؤالًا عاديًّا إلى زر إشعال للفضول، ونرى في ما يأتي كيف بدأ الفيلسوف مايكل ساندال:

دونكم سؤالٌ نحتاج إلى أن نعيد طرحه ونعيد التفكير فيه معًا: ماذا سيكون دور الأموال والأسواق في مجتمعاتنا؟

هل شعرت بالإثارة بعد؟ ربما نعم، ربما لا، لكن فيما يأتي كيف استمر:

اليوم هنالك القليل من الأشياء التي لا يستطيع المال شراءها، فإن حكم عليك بمدة في سجن سانتا باربرا بكاليفورنيا، فاعلم أنك إذا لم تحب التجهيزات الأساسية، فيمكنك أن تشتري زنزانة بدرجة أرفع، ذلك صحيح، لكن ما المقابل؟ هل فكرتَ في ذلك؟ كم تخمّن؟ خمسة آلاف دولار؟ ذلك ليس فندق الريتز كارلتون، بل هو سجن! الليلة باثنين وثمانين دولارًا.

فإن لم يكن سؤاله الافتتاحي قد شد انتباهك على الفور، فالمثال الجنوني عن السجن يكشف لك ما الذي يعنيه السؤال بعد كل شيء.

والحق يقال، فإن المتحدثين الذين يثيرون الفضول، لا يطرحون الأسئلة بصراحة. على الأقل، ليس في البداية، فهم ببساطة يضعون إطارًا للموضوع بطريقة غير متوقعة ليضغط على زر الفضول.

إليك طريقة ف. س. راماشاندران:

درست الدماغ البشري؛ وظائفه وبنيته، وها أنذا أريد منكم أن تفكروا لدقيقة عن ما يستتبع ذلك. ها هي كتلة الثلاثة أرطال من الهلام الذي يمكنك حمله في راحة يدك، بمقدوره أن يفكر في اتساع الفضاء المليء بالأفلاك، ويمكنه أن يتفكّر في معاني اللانهايات، ويمكنه أيضًا التفكير في ذاته التي تفكر في اللانهايات.

ألم يأسرك هذا؟ أما أنا فقد أسرني بالطبع، وعلى المنوال نفسه، وجدت الفلكية جانا ليفين طريقة لجعلي في ذروة حب الاستطلاع لمعرفة عملها:

أريد أن أسألكم جميعًا لتتفكروا لمدة ثانية عن تلك الحقيقة البسيطة جدًّا، فحتى الآن كل ما نعرفه عن الكون جاء إلينا عن الضوء؛ يمكننا أن نقف على الأرض وننظر إلى الأعلى ليلًا في السماء، ونرى النجوم بأعيننا المجردة، والشمس تحرق رؤيتنا السطحية؛ إننا نرى الضوء الذي ينعكس عن القمر. ومنذ وجّه جاليلو التلسكوب البدائي صوب الأجرام السماوية، عرفنا الكون المألوف لدينا عن طريق الضوء عبر عصور شاسعة من التاريخ الكوني؛ وأصبحنا بكل ما لدينا من التلسكوبات الحديثة قادرين على تجميع ذلك الشريط المصوَّر الصامت المذهل عن الكون. تلك السلسلة من اللقطات التي يرجع تاريخها إلى الانفجار العظيم. وما يزال الكون ليس فيلمًا صامتًا؛ لأنه ليس صامتًا. فأود أن أقنعكم بأن للكون صوت تسجيلي، يتم عزفه في الفضاء نفسه؛ لأنّ الفضاء يمكنه إصدار صوت مثلما يفعل الطبل.

الفضول مثل المغناطيس الذي يجذب جمهورك معك حيثما شئت، فإن أحسنت تدبيره، تحيل الموضوعات الشائكة إلى أحاديث موفقة.

ولا أعني بـ (الموضوعات الشائكة) الفيزياء المتقدّمة فحسب؛ فقد تكون الأصعب أحاديث عن الموضوعات والمسببات التي ترفع التحديات؛ فإذا أردت أن تطور أفكارًا جديدة عن الإيدز أو الملاريا أو عبودية البشر، فلتكن مدركًا أنه من العسير على الناس أن ينفتحوا على مثل تلك الموضوعات، فهم يعلمون أنهم بصدد الوقوف على أمرٍ لا يريحهم، بل يغريهم لكي ينصرفوا قبل اكتمال الوقت ليسحبوا هواتفهم الذكية؛ فالطريقة المثلى لنقيض ذلك أن تقود بفضول.

وكما سبق، فإن إيميلي أوستر فعلت ذلك في حديثها عن الإيدز؛ فبدلًا عن الابتهالات الواجفة التي ربما توقعها الجمهور، بدأت بالسؤال عمَّا إن كانت الأشياء الأربعة التي ظننا أننا نعرفها عن الإيدز في إفريقيا صحيحة بحقٍ أم لا، وكانت لها شريحة عرض تتضمن قائمة بها، وقد بدت صحيحة، لكن من الواضح أنها بصدد تفنيد كل واحدة منها، وبتلك الطريقة بدأ جزءٌ مختلف من العقل يتأرجح مشغولًا، وظفرت بالانتباه.

إذا كان موضوع حديثك يشكل تحدِّيًا، فمن الراجح أن يكون الفضول أنجع مكامن خطب الودّ له.

3. اعرض شريحة، أو شريطًا مصورًا، أو صورة تشد الانتباه:

أحيانًا تكون صنارة الافتتاحية صورة أو شريطًا مصورًا من العيار الثقيل والأثر العظيم والجاذبية.

فقد بدأت الفنانة ألثيكسا ميد بعرض صورة مؤثرة لواحد من أعمالها، قائلة: «*ربما ترغبوا في إلقاء نظرة عن كثب، فهنالك الكثير بهذه الصورة يفوق*

وقوع النظر عليها. أجل، فهي لوحة إكريليكية لرجل، لكني لم أرسمها على القماش، بل رسمتها مباشرة على الرجل». وااو.

أما إيلورا هاردي فقد بدأت حديثها قائلة: «*حينما كنت في التاسعة من عمري، سألتني والدتي عن الشكل الذي أريد أن يبدو عليه منزلي، فرسمت هذا الفطر (عش الغراب) الخيالي*». وعرضت رسم أطفالٍ جميل. «*ومن ثم شيدته في الواقع*». يمكنك أن تسمع شهقات الجماهير وهي تعرض صورة بيت الخيزران الذي شيدته والدتها، فهو رصف لمجموعة الأعمال التي اشتغلت عليها إيلورا بوصفها معمارية، ولك أن ترى كيف خطبت ودّ الجمهور بتلك السرعة، فما نبست بجملتين حتى تشبثوا بها.

إن كانت لديك المادة الجيّدة، فتلك هي الطريقة المثلى لأن تبدأ حديثك. فبدلًا من أن تقول: «*اليوم أنوي التحدث إليكم عن أعمالي، لكن في البدء أود أن أقدم لكم بعض الخلفية...*». يمكنك أن تبدأ قائلًا: «*دعوني أريكم شيئًا...*».

ولا ريب أنّ تلك الطريقة ناجعة مع المصورين وأهل الفن والمعماريين وأهل التصميم أو خلافهم ممن يكون عملهم أساسًا متعلقًا بالمرئيات، بل إنها تنجح بصورة جمالية في الأحاديث الخاصة بالمفاهيم؛ فحينما قدّم ديفيد كريستيان تاريخه عن الكون في (18) دقيقة، بدأ بعرض شريط مصوَّر لبيضة تتشقق، فما هي إلا (10) ثوانٍ فقط أو نحوها، حتى تدرك أن العملية تحدث عكسيًّا - أي إن البيضة تلتئم بعد انشقاق. فهنالك تمامًا، بهذا الشريط المصوَّر الافتتاحي المدهش، كشف لنا حبل أفكار قصته... أي ثمَّة اتجاه للزمن، وأن قصة الكون هي إحدى التعقيدات المتنامية.

فالصورة الخلابة تأسر الاهتمام، غير أن الأثر الكامل يأتي في الكشف عن شيءٍ مفاجئٍ عنك؛ فقد بدأ كارل زيمر بصورة جميلة جدًّا للدبور المضيء،

لكنه كشف أنه يقتات على تحويل الصراصير إلى كائن بين الحياة والموت، وفي تلك الحالة من غيبوبتها يضع بيضه في جسمها المغيّب (واحدة من فلتات الإضافة للزاوية المخصصة لغرائب الطفيليات في أحاديث تيد).

واستنادًا إلى ما لديك من مواد، فهنالك العديد من الطرق التي تستشرف بها بدايات موفقة. كقولك: *«الصورة التي سترونها غيّرت حياتي»*.

«سأقوم بتشغيل الشريط المصوَّر الذي يبدو من مشاهدته الأولى أنه من باب المستحيلات».

«إليكم شريحة العرض الافتتاحية، هل تتخيلون ما هو هذا الشيء؟».

«حتى قبل شهرين ونصف الشهر، لم يسبق لأي عين بشرية أن وقعت على هذا الشيء».

فلتجد لنفسك ما تشعر أنه بداية مناسبة، لتكن آسرة أصيلة.. افتتاحية من شأنها تعضيد ثقتك في أثناء انطلاقتك في الحديث.

4. أغرِ، لكن لا تطلق آخر ما لديك

أحيانًا يحاول المتحدثون إثراء فقراتهم الافتتاحية بالكثير، وهذا مدعاة لإطلاق آخر ما لدى حديثهم. *«اليوم، أودّ أن أوضح لكم أنّ مفتاح نجاحك بوصفك رجل أعمال، هو ببساطة: الإصرار»*. الهدف نبيل، لكن المتحدث يكون قد أضاع الجمهور، ما يجعلهم يعتقدون أنهم قد عرفوا الحديث سلفًا، حتى إن كان التالي مليئًا بالفوارق والمنطق والعاطفة والإقناع، فقد لا يعودون مستمعين له.

لتفترض بدلًا من ذلك أن يبتدئ الحديث هكذا: *«على مدار الدقائق التالية، أنوي أن أكشف لكم عمَّا أحسبه مفتاح النجاح لكم بوصفكم رجال*

أعمال، وكيف يمكن لأيٍّ واحد منَّا هنا أن يفلح به، وستجدون استدلالات له في القصة التي سأرويها لكم لاحقًا». فمن الراجح أنك ستمنح ذلك المتحدث دقائق أكثر من اهتمامك.

لهذا فبدلًا من أن تطلق (آخر ما لديك) منذ البدء، تخيّل ذلك النوع من اللغة الذي يغري الجمهور بالرغبة في رفقتك بالرحلة؛ فاللغة تختلف باختلاف الجمهور، وطالما ذكرت أنني في طفولتي لم يفلح والداي معي ليقنعاني بالخروج للمشي معهما على طريقة استدرار عطف الجمهور... لكنهما فشلا؛ كان عليهما أن يقولا: *«هيا بنا نذهب في نزهة، وسنرى المناظر الجميلة في الوادي».* فيقوم ذلك الصبي ذو الستة سنوات - وهو أنا - الذي لا يعنيه جمال المناظر، بالنحيب جيئة وذهابًا. غير أنهم كانوا أكثر حكمة في ما بعد، إذ ذوَّقوا أسلوبهما قائلين: *«لدينا عرضٌ لك، سنذهب إلى مكان مميّز، حيث يمكنك أن تطلق طائرتك الورقية في مساحة رحبة تمتد لخمسة أميال».* ولأنني معجب بكل ما يطير، انطلقت خارج المنزل قبلهما؛ فهي المشية نفسها.

وإنه لمن الجيد أن تحبس الكشوف العظمى لمنتصف حديثك أو نهاياته؛ ففي الجمل الاستهلالية يكون هدفك الوحيد أن تعطي جمهورك سببًا للنهوض من ساحة استرخائهم لاصطحابك في رحلة استكشافاتك المذهلة.

وكما أشار ج. ج. آبرامز في حديثه في تيد عن قوة الغموض، استحق فيلم (الفك – Jaws) الأثر الذي خلَّفه بسبب إخفاء مخرجه ستيفن سبيلبيرغ حوت القرش على مدى النصف الأول من الفيلم، وقد أدركتَ أنه آتٍ لا محالة، لكن إخفاءه ساعد على إبقائك على طرف مقعدك.

وحيثما تخطّط لحديثك، فلا ضير من استدعاء سبيلبيرغ الذي يسكن داخلك، وقد فعلت إديث ويدر الشيء نفسه، وإن استعانت بمخلوق بحري مختلف،

حينما قدمت حديثها عن استكشاف فريقها للأخطبوط العملاق، فقد أرادت بطبيعة الحال استهلالًا مؤثرًا: فهل كان عليها أن تعرض أذرعة الأخطبوط الضخمة؟ آه.. كلا، فبدلًا من ذلك كانت شريحة عرضها الافتتاحية رسمًا فنيًّا دراماتيكيًّا لمخلوق الكراكين البحري الشبيه بالأخطبوط حسب الأسطورة النرويجية؛ الأمر الذي أضفى على قصتها بعدًا أسطوريًّا، وكانت اللحظة التي يظهر فيها الأخطبوط العملاق تفوق الأداء المسرحي بمئة ضعف لترسخ في الذاكرة.

وهكذا نجد أن التقنيات تنجح مع المخلوقات المذهلة، كما تنجح أيضًا للاختراقات العظيمة؛ فقد جاءت في - في لي، الأستاذة في جامعة ستانفورد إلى منبر تيد عام 2015 لتقدم عملها الهائل، فوضحت كيف أن التعليم بالتقنية قد مكّن الحواسيب من التعرف المرئي على محتويات الصور، لكنها لم تبدأ بأنموذج مبسط، بل بدأت بعرض شريط مصوَّر لطفل في ربيعه الثالث، يطالع صورًا ويعرِّف بمحتوياتها، ذلك قطٌّ يجلس على سرير .*«الصبي يروِّض الفيل»*. ومن ثم ساعدتنا على فهم المهارات التي أبداها ذلك الطفل، وما يمكن أن يتمخض عنها من نتائج في حال قمنا بتدريب الحواسيب لتنمي نظائر لتلك القدرات؛ لقد كانت فكرة جميلة لتصف لنا عملها، وجاءت فيما بعد العروض المذهلة للذكاء الاصطناعي، فتسمرنا طوال الوقت.

فإذا قررت أن تغري قليلًا، حبذا أن تدرك أنه من الأهمية بمكان أن تعيّن وجهة إقدامك والغرض منها؛ فليس عليك أن تظهر سمك القرش، لكننا بحاجة أن نعرف أنه قادم؛ فكل حديثٍ يحتاج إلى تخطيط. إحساس بوجهة ذهابنا، وأين أنت الآن، وأين كنت قبلًا، فإذا لم يدرك مستمعوك أين موقعهم في صيغة حديثك، سرعان ما يتوهون.

وعلى كل حال، يمكنك استلهام بعض ما ذكرنا أو كلّ ما سلف لتدبيج افتتاحيتك، ويمكنك أيضًا التأسيس على بعض التقنيات التي سبقت مناقشتها: أحكي قصةً، ربما، أو حفِّز القوم للضحك، وتكمن الفكرة الأساسية هنا في إيجاد ما يناسبك ويناسب ما تطرحه من حديث. قم بتجربته على الأصدقاء، فإذا أحسوا بالصنعة أو أنه سافر الدراما، فاستبدله، ولتضع في ذهنك أن هدفك هو إقناع شخص ما في لحظات قليلة، أن حديثك سيكون جديرًا بأن تلقي له بالًا.

فعندما كنت أعمل بالمجلة، ناقشت المحررين لدينا والمصممين من أجل التفكير في أغلفة للمجلات بما يشبه التنافس على حرب من مرحلتين على شحذ الانتباه، الأولى: حرب نصف الثانية: فحينما تمسح عين إحداهنّ حامل الصحف والمجلات بالمحال التجارية، هل هنالك شيءٌ يجذب الانتباه في الغلاف مما يجلها تتوقف لبرهة؟ الثانية: حرب الخمس ثوانٍ: فبمجرد أن توقفت لتنظر، هل ستقرأ شيئًا أخاذًا بما يكفي على الغلاف يدعوها لالتقاط المجلة؟

وبالطبع، يمكنك التفكير في استهلال الحديث بالطريقة نفسها، ما عدا في اختلاف التوقيت؛ فأولًا، هنالك حرب العشر ثوانٍ: هل بوسعك فعل شيء في لحظاتك الأولى المعدودة على المنصَّة لتتأكد من وجود لهفة الجمهور العارمة حينما كنت تعد لموضوع حديثك؟ وثانيًا: حرب الدقيقة الأولى: هل تستطيع بعدئذٍ أن تستغل تلك الدقيقة الأولى لتتأكد من التزامهم باصطحابك عبر رحلة الحديث بأسرها؟

فالتقنيات الأربعة أعلاه تمنحك الخيارات الفضلى للظفر بكلتا المرحلتين لتلك الحرب، كما تهيئ أفضل فرصة لنجاح حديثك، وقد تحتاج للجمع بين فكرتين اثنتين أو أكثر في استهلالك، مع أنك بالتأكيد لن تقوم بتجربة استعمالها جميعًا، فاعتمد التي ترى أنها مناسبة، ومن ثم تكون أنت وجمهورك المنقاد معك على جادة طريقك معًا.

سبعة إرشادات لكي تنهي حديثك بقوة

إذا ظفرت باهتمام القوم أثناء الحديث، فلا تفسده بختام سطحي؛ فكما أكد داني كانيمان بوضوح في كلا كتابيه: التفكير، والسريع والبطيء، وما قاله في حديثه على منبر تيد، كيف يتذكر الناس حدثًا قد يكون مختلفًا تمامًا عمّا جرّبوه، وحينما يأتون للتذكر فإن تجربتك النهائية تكون مهمة جدًّا. باختصار: إن لم تكن الخاتمة مطبوعة على الذاكرة، فإن الحديث نفسه قد لا يكون مستذكرًا.

في ما يأتي ما ينبغي تجنبه في الخاتمة:

- *«حسنًا، ها هو وقتي قد مضى؛ لذا فإنني سوف ألملم أطراف قولي بعدئذ»*. (هل يعني هذا أن لديك الكثير مما تود قوله، لكنك لا تستطيع أن تخبرنا بسبب سوء تخطيطك؟).

- *«أخيرًا، أود أن أشكر فريق عملي الرائع في هذه الصورة: ديفيد وجوانا وجافين وسامنثا ولي وعبدول وهيزيكيه، وكذلك جامعتنا والرعاة»*. (حسنًا، لكن؛ هل بذلك توليهم أهمية أكثر من فكرتك، وأكثر منّا وأكثر من جمهورك؟!).

- *«لذا، باعتبار أهمية هذا الموضوع، آمل أن نبدأ حوارًا جديدًا عنه مع بعض»*. (حوار؟ أليس ذلك معوجًّا بعض الشيء؟ وماذا ستكون حصيلة ذلك الحوار؟).

- *«المستقبل مليء بالتحديات والفرص، والكل يحدثهم قلبهم أنهم يصنعون الفرق، فدعونا نحلم سويًّا، لنكن نحن الفرق الذي نريد أن نراه في العالم»*. (إنها وجدانيات جميلة، لكن الأفكار المبتذلة لا تعين أحدًا في واقع الأمر).

- *«سوف أختم بعرض هذا الشريط المصوَّر الذي يلخص نقاط حديثي»*. (إياك أن تختتم بعرض شريط مصوَّر، بل اختتم بنفسك).

- *«إذن فإن هذه خلاصة قولي، والآن هل هنالك أي أسئلة؟»*. (أو، كيف تسابق تصفيقك بنفسك؟).

- للأسف، لم يكن لدي الوقت لأناقش بعض الموضوعات المهمة هنا، لكن أتمنى أن يكون هذا على الأقل قد أعطاكم نكهة الموضوع (لا تعتذر، وخطط بعناية، فإن مهمتك كانت تقديم أفضل حديث تستطيعه خلال الوقت المتاح).

- في الختام، أشير فقط إلى أن مؤسستنا من المرجح أن يتسنى لها حل هذه المشكلة إذا تم تمويلنا بصورة مناسبة، فباستطاعتكم أن تغيروا وجه العالم معنا. (آه، إذن الأمر لا يعدو طلب تمويل منذ البداية؟).

- *«أشكر لكم أن كنتم ذلك الجمهور المدهش، فقد أحببت كل لحظة وقفت بها هنا متحدثًا إليكم، وسوف تظل هذه التجربة معي لأمد يطول جدًّا؛ فلقد كنتم صبورين جدًّا، وأعلم أنكم ستحملون ما سمعتموه اليوم وستفعلون به شيئًا عجيبًا»*. (شكرًا لك، ليتك كنت ذلك الحسن).

حقًّا، من المدهش أن العديد من الأحاديث تخفق ببساطة، وأن عددًا أكثر منها يدخل في سلسلة من النهايات غير الصحيحة، كأنما المتحدث لا يستطيع أن يترك المنصة. فما لم تخطط لخاتمتك بعناية، ستجد نفسك مضيفًا فقرة إثر فقرة. وأخيرًا والنقطة الرئيسة، كما قلت... لذا، وفي الختام... وفقط لتأكيد ذلك مرة أخرى... والسبب الذي يجعل لذلك أهمية... وبالطبع فمن المهم أن تضع في ذهنك... أوه، وثمَّة أمر أخير... فتلك أمور مرهقة، ستدمّر أثر الحديث.

في ما يأتي أفضل سبع طرائق لخاتمة:

- **انسحاب الكاميرا إلى الخلف**

لقد استنفدت الحديث موضحًا قطعة محددة من العمل، في الختام، لم لا تبدي لنا الصورة الأكبر، وهي الإمكانات الأوسع التي تتم عبر تطبيق عملك؟

فقد أوضح ديفيد إيغلمان أن الدماغ البشري يمكن تصوره بوصفه معرّف أساليب، وأنك إذا قمت بتوصيل بيانات كهربائية جديدة إلى الدماغ، فقد يقوم بتفسير تلك البيانات كما لو أنها قد وفدت إليه من أحد أعضاء الحواس، ويمكنك بالتالي أن تستشعر بطريقة حدسية تلك المناحي المستجدة في العالم في الوقت نفسه. واختتم بتقريب الإمكانات اللا محدودة التي تستصحبها معها.

فقط تخيل أن رائد فضاء يصبح قادرًا على أن يشعر بالصحة العامة للمحطة الفضائية الدولية، أو بذلك الشأن كونك تطّلع على ما لا يرى من أحوال صحتك أنت، مثل مستوى السكر في دمك، وحالة المايكروبيوم لديك أو أنك تملك رؤية بمقدار (360) درجة، وأنك ترى من خلال الأشعة ما تحت الحمراء وفوق البنفسجية. إذن، سيكون المفتاح كما يأتي: كلما تقدمنا في المستقبل، تتزايد مقدرتنا على اختيار أجهزتنا الطرفية التي نريد، فلن نعود بانتظار الهبات الحسية من أمنا الطبيعة بحسب جدولتها الزمنية، بل بدلًا عن ذلك، وكأي أبٍ جيد، فقد تمنحنا الأدوات التي نحتاجها لنخرج ونعرف مسار ذاتنا؛ لذا فإن السؤال المطروح: كيف تريد الخروج لتجرِّب عالمك الخاص؟

- **ادع إلى العمل**

إن كنت قد قدمت لجمهورك فكرة فعالة مؤثرة، فلماذا لا تختتم بحثهم على العمل عليها؟

اختتمت الأستاذة آيمي كودي التي تعمل بمدرسة إدارة الأعمال في جامعة هارفارد، حديثها عن (وضع القوّة) بدعوة الناس لتجربتها في حياتهم الخاصة، وتداولها مع الآخرين.

دعوها تنطلق وتشاركوها مع الناس؛ لأن الذين يستعملونها هم أولئك النفر الذين ليس لديهم موارد ولا تقنية ولا حول ولا قوة لهم. أعطوها لهم لأنهم يستطيعون القيام بها بأنفسهم؛ فكل ما يحتاجونه هو أجسادهم وخصوصيتهم ودقيقتان، وهي ستقوم بتغيير نتائج حياتهم بطريقة هائلة.

صحيح، ربّما كانت تلك الدعوة الواثقة قد أسهمت في انتشار هذا الحديث بنجاح كانتشار الفيروسات.

وعن حديثه حول الحياء العام، جاءت دعوة الكاتب جون رونسون الختامية للعمل عجيبة الإيجاز:

أعظم ما في الوسائط الاجتماعية أنها منحت صوتًا لمن لا صوت له من بين الناس، بل إننا الآن بصدد إيجاد مجتمع رقابي، حيث تصبح الطريقة الأذكى لتنجو في الرجوع لمرحلة أن تبقى بلا صوت؛ فدعونا لا نصير كذلك.

- **الالتزام الشخصي**

هو أمرٌ واحدٌ تدعو جماهيرك لفعله، لكن أحيانًا يسجلون نقطة بإطلاق التزام كبير على أنفسهم، وأكبر مثال مثير لهذا هنا في تيد، حينما تحدث بيل ستون عن قدرات البشر للرجوع إلى القمر، والتزامه بأن العجلة قد توجد صناعات جديدة هائلة، وتفتح الباب أمام استكشاف الفضاء لأجيال جديدة. ثم اختتم كما يأتي:

أود أن أختتم هنا بوضع تحدٍّ أمام وقوفي هنا عند منبر تيد، إذ إنني أنوي قيادة تلك العجلة.

فالالتزام الشخصي بمثل هذا قد يصبح أخاذًا بقوة؛ أتذكرون مثال إيلون ماسك في الفصل الأول؟ *«في ما يتعلق بي، لن أستسلم أبدًا، وأعني ما أقول بلفظ: أبدًا»*. كان ذلك سر عودة الروح إلى طاقمه: (سبيس أكس – SpaceX).

في عام 2011، قدمت السباحة ديانا نياد حديثًا في تيد وصفت فيه كيفية محاولة القيام بعمل لم يسبق لأحدٍ أن أنجزه: السباحة من كوبا إلى فلوريدا؛ فحاولت عبر ثلاث مناسبات، أحيانًا ظلَّت لمدة (50) ساعة في سباحة متواصلة، متحدية التيارات الخطرة ولدغات الأسماك الهلامية شبه الفتاكة، لكنها كانت تفشل تمامًا. وفي نهاية حديثها، صعقت الجمهور بكهرباء قولها:

ذلك المحيط ما يزال رابضًا، وما يزال ذلك الأمل أيضًا صامدًا، ولا أريد أن أصبح تلك السيدة المجنونة التي باتت تراوده لسنوات وسنوات وسنوات، تحاول وتفشل، ثم تحاول وتفشل، وتحاول وتفشل... أنا أستطيع أن أسبح من كوبا إلى فلوريدا، وسوف أسبح من كوبا إلى فلوريدا.

وبكل تأكيد عادت بعد عامين إلى منبر تيد لتصف كيف أنها في سن الرابعة والستين قد أفلحت أخيرًا في تحقيق هدفها.

وكما هو الحال مع كل شيءٍ، فإن إبداء التزامٍ كبير يتطلب حكمًا، وقد يؤدي الخطأ في تنفيذه لإثارة السخط في لحظته، وفقدان المصداقية لاحقًا. أما إن كنت عاطفيًّا إزاء تحويل فكرة ما إلى فعل، فقد يكون ذلك جديرًا بالاضطلاع به.

- **القيم والرؤية**

هل بإمكانك تحويل ما سبق أن ناقشته إلى رؤية ملهمة أو مؤملة لما سوف يكون؟ لقد سبق أن حاول متحدثون كثر هذا الأمر؛ إذ اختتمت ريتا بيرسون مؤخرًا التي ألقت حديثًا رائعًا عن إرادة المعلمين في إرساء علاقة واقعية مع تلاميذهم، قائلة:

ينبغي أن يجلب التدريس والتعليم متعةً، كم هو جميل أن يصبح في عالمنا أطفالٌ لا يتهيبون تجشم المخاطر، ولا يخافون أن يتفكّروا ولديهم بطل؟ يستحق كل طفل أن يكون له مثلٌ أعلى، أحد الراشدين لا يستسلم أبدًا بشأنهم، ذلك الذي يتفهّم قوة الاتصال، ويصر على أنهم سيصبحون على أفضل مما ينبغي أن يكونوا عليه. أهذه مهمة عسيرة؟ أتراهن؟ يا الله، إنّك تراهن، لكنها ليست مستحيلة، فبوسعنا أن نقوم بذلك، فنحن مربّون، وقد ولدنا لنصنع الفارق، فلك الشكر أجزله.

وصحيح، توفيت ريتا بعد شهرين من إلقاء هذا الحديث، لكن صدى دعوتها ظل باقيًا. ومن جانبها سجَّلت المعلمة كيتي بويتنوت إشادة سارت بها الركبان: *«لم أكن أعرفها، ولم أكن أعرف عنها حتى اليوم، لكنني اليوم، من خلال حديثها، لامست حياتي وذكّرتني لماذا كنت معلّمة منذ ثلاثة عقود».*

- **التورية المقنعة**

يجد المتحدثون أحيانًا طريقةً ما لإعادة تحديد إطار القضية التي يقيمونها؛ فقد دعت المعالجة إيستر بيريل لمذهب جديد صادق للخيانة التي قد تنطوي على نوع من التسامح، واختتمت قائلة:

إنني أنظر لمسألة العلاقات الغراميّة السرية من منظورين: الأذى والخيانة من ناحية، والنمو واكتشاف الذات من ناحية أخرى. ما الذي فعَلَتْه لك، وما الذي كانت تعنيه لي؛ ولهذا حينما يفد إليّ الزوجان عقب اكتشافهما علاقة غرامية، عادةً ما أقول لهما: نحن في الغرب بعالم اليوم سوف تصبح لأكثريتنا من اثنتين إلى ثلاث علاقات أو زيجات، وقد يقيمها بعضنا مع الشخص نفسه. فزواجكما الأول قد ولّى، فهل تريدان أن تقيما زواجًا آخر لكما معًا؟

ومن ناحية أخرى، قالت أماندا بالمر التي تحدَّثت صناعة الموسيقى لتعيد التفكير حول أسلوب كسب قوتها، في ختام حديثها:

أحسب أن الناس قد أصبحوا مهووسين بطرح السؤال الخطأ الذي مفاده: كيف نجعل الناس يدفعون لأجل الموسيقى؟ ماذا لو بدأنا نسأل: كيف نسمح للناس كي يدفعوا لأجل الموسيقى؟

ثمَّة سؤال مفاجئ في الحالتين، يحمل معه لحظة مفرحة من البصيرة والخاتمة الموفقة، مما أثار وقفة تصفيق وتحية طال مداها.

- **تناسق السرد**

قد يبلغك الحديث المؤسس بعناية وفق حبل أفكار متين، النهايات السعيدة بربط نهايته باستهلاله؛ فقد بدأ ستيفن جونسون حديثه عن معين الأفكار بالكشف عن أهمية المقاهي في بريطانيا الصناعية، فهي أماكن يرتادها المفكرون لتمتزج أفكارهم معًا. وقبيل ختام حديثه، سرد قصة مؤثرة عن الطريقة التي تم بها اختراع نظام تحديد المواقع الـ (ج ب س – GPC)، شارحًا النقاط كلها عن كيفية توالد الأفكار، ومن ثم ارتمى ببراعة في حقيقة احتمال استعمال الحاضرين كلهم لـ (ج ب س – GPC) لأداء بعض أشياء مثل... إيجاد أقرب مقهى إليهم؛ فكان باستطاعتك أن تسمع شهقة تبجيل صغيرة، وتصفيقًا إزاء الطريقة المقنعة التي استدار بها السَّرد على هيئة حلقة كاملة.

- **الإلهام الغنائي**

أحيانًا، في حال استبدَّ الحديث بالناس، من الممكن أن تختتم بلغة شاعرية تدغدغ أعماق الفؤاد، لكن ينبغي ألا يتم ذلك بخفة. وعلى كل حال، يكون رائعًا جدًّا إن نجح الأمر، وفيما يأتي الكيفية التي اختتمت بها بريني براون حديثها، بتأثر شديد:

هذا ما وجدته: أن نجعل أنفسنا مكشوفة لكي تُرى بعمق، وأن ترى بشكل مؤثر؛ وأن نحبّ من أعماق قلبنا، ومع كل هذا، فليس ثمَّة ضمان... لأن تمارس العرفان والابتهاج في تلك اللحظات من الرهبة حينما كنا متعجبين، هل يمكنني أن أدمن حبك إلى تلك الدرجة؟ وهل أستطيع أن أؤمن بذلك بكل شغف؟ وهل أستطيع أن أصبح متوحشةً حيال ذلك؟ لنصبح فقط قادرين على أن نتوقف... ونقول: *«أنا بحقٍّ ممتن جدًّا لأن شعوري بهذا التأثر يعني لي أنني على قيد الحياة»*. والأخير الذي أحسب أنه الأكثر أهمية، أن نقتنع أننا نلنا الكفاية؛ لأننا حينما نعمل من مكان ما، أحسب أنه فيما يقال، لقد استكفيت، ثم نتوقف عن الصراخ ونبدأ في الاستماع؛ إننا أكثر حنانًا وعطفًا للناس الذين من حولنا، ونحن أكثر عطفًا وحنانًا لأنفسنا، وذلك كل ما لديَّ؛ فشكرًا لكم.

من جهة ثانية، اختتم المحامي المختص بحقوق الإنسان برايان ستيفنسون، حديثه الثرّ عن المظالم في نظام سجون الولايات الأمريكية المتحدة قائلًا:

لقد جئت إلى تيد لأنني أؤمن أن كثيرين منكم يتفهمون أن قوس الأخلاق في الكون طويل، لكنه ينحني صوب العدالة، وأننا لا يمكن أن نصبح بشرًا بكامل التطور حتى نعتني بحقوق الإنسان والكرامة الأساسية؛ وأنّ بقاءنا كله مرتبطٌ ببقاء كل شخص، وأن رؤانا حول التقنية والتصميم والترفيه (تيد) والإبداع ينبغي أن تنسجم مع رؤى الإنسانية والتراحم والعدالة. وفوق كل شيء، لأولئك الذين يتشاركون ذلك، جئت بكل بساطة لأخبركم كي تضعوا نصب أعينكم الجائزة، فتمسكوا بها.

وأكرر، لن تستطيع أن تقوم بذلك بخفّة، فالأمر ينجح فقط حينما تمهد له بقية الحديث الطريق، ويكسب المتحدث الحق ليبدي مثل هذه الوجدانيات، أما

في حال وقوع الأمر في أيدٍ أمينة في اللحظة المناسبة، فإن مثل هذه الخواتيم قد تفوق الخيال.

وأيًّا تكن طريقة اختتامك، تأكد أنها جاءت وفق خطّة؛ فالفقرات الختامية الأنيقة التي تتبعها ببساطة عبارة (شكرًا لكم)، توفر أفضل لقطة لختام مرضٍ لمجهودك، وقطعًا، يستحق ذلك معرفته.





على المسرح



خزانة الملابس

ما الذي يجب أن أرتدي؟

ينزعج كثير من المتحدثين بشأن الثياب التي يجب ارتداؤها ليتركوا أفضل انطباع في نفس المستمعين، وربما كنتُ آخر شخصٍ يقصدونه ابتغاء النصيحة؛ فأنا الفتى الذي ظهر على المنصَّة لسنة كاملة بسترتي الصفراء الجميلة الفاقعة، من دون أكمام، على قميص بنصف كم أسود مع بنطال أسود أيضًا، وكنت أحسبني قد بدوت رائعًا، بينما تعجب الجمهور مني ببساطة متسائلين: لماذا يرتدي هذا الرجل ملابس مثل الدبور الطنان؟

لهذا سلّمت هذا القسم لمديرة المحتويات في تيد؛ كيلي ستوتزيل التي تجمع بين الأسلوب الخلاب والمقدرة المدهشة من أجل راحة المتحدثين.. إليكم نصيحتها:

كتبت كيلي ستوتزيل:

آخر ما تحتاجه الإجهاد في غرفة الملابس في السويعات التي تسبق حديثك، إذ يعد اختيارك لملابسك أحد الأشياء التي ينبغي الفراغ منها مبكرًا من قائمة اهتماماتك.

وفي أغلب التجهيزات، كل ما يهم هو ارتداء الشيء الذي تشعر أنك عظيم بداخله، ونحن في تيد نحب الملابس غير الرسمية؛ لأنها تمنحنا الإحساس بأننا جميعًا نتشارك النظرة نفسها، وقد يُتوقع في أماكن أخرى السترة وربطة العنق. ربما رغبت في ألا يكون تفكير اللاوعي لدى الجمهور عنك أحد الأشياء التالية: ثقيل، قذر، عديم الذوق، ممل، أو مجتهد جدًّا، لكنك إذا تجنبت تلك الفخاخ المحتملة بارتداء الشيء الذي يشعرك بأنك جيد، فسوف يساعدك ذلك على استشراف الثقة بارتياح، كما يدفع للتجاوب معك. وصدِّق أو لا تصدِّق: قد تكسبك ملابسك جمهورًا حتى قبل أن تنبس ببنت شفة.

بصرف النظر عن تفكيرك في ما يمكنك ارتداؤه، فثمَّة بعض أسئلة جديرة بالطرح: هل هنالك قاعدة للملابس؟ كيف ستكون ملابس الجمهور؟ فربما ترغب في ارتداء شيءٍ شبيه بما يرتدون، على أن تفوقهم أناقةً.

هل سيتم تصويرك؟ إن كان الحال كذلك، فتجنب ارتداء الثياب البيضاء الفاقعة (من شأنها إفساد الصورة)، وكذلك الأسود القاتم (قد يجعلك تبدو كأنك رأس يطفو)، أو أي شيء صغير أو ضيق (فقد يتسبب بتأثير غريب لامع على آلة التصوير).

هل ستستعمل مكبر الصوت على الأذن؟ هنا بعض المخاطر: فقد حدث لمرات عديدة انطلاق أصوات غريبة، عالية مجلجلة من حيث لا ندري، بمجرد شروع المتحدث في حديثه؛ ناشئة عن الأقراط التي تضرب على توصيلة مكبر الصوت؛ فلتتجنب السيدات الأقراط المتدلية؛ كما أن كثافة لحية الرجال قد تسبب أصواتًا خادشة.

فإذا اخترتي الإكسسوار، فتجنبي اختيار العقد البراق، أو أي شيءٍ لامع قد يسبب انعكاسًا؛ فالوشاح قد يكون طريقة جيدة لإدخال فرقعة لونية، إذا اخترت ارتداء شيء محايد.

ومن الراجح أن تضع على حزامك عبوة بطارية مكبر صوت (للعرض)، وقد تشعر بالأمان في حال كان حزامك مشدودًا، أو أن لديك شريط تحديد خصر حيث تشد البطارية.

كيف سيبدو المسرح؟ ضع في حسبانك ارتداء شيء فاتح ليبرزك عن الخلفية؛ فكر في ارتداء شيء من أجل القوم الذين يجلسون في الصف الأخير؛ فقد ارتدت المتحدثة في منبر تيد للسيدات ليندا كليات. وايمان فستانًا جميلًا زهريًّا مشرقًا، لم تخلطه بشيء، فلازمتها كل الأعين منذ صعودها المسرح حتى تصفيق الختام؛ فالجمهور يعشق التفرد والألوان النابضة بالحياة، وكذلك آلات التصوير.

وتبدو الملابس المنضبطة على الجسم أفضل على المسرح من تلك الفضفاضة الواسعة؛ فلتبحث عن شيءٍ جميل مظلل، وتأكد أنه على القياس الصحيح، فلا هو بالفضفاض، ولا هو بالضيّق الصفيق.

عندما تراعي هذه الإرشادات، فهذا لا يلغي دور التعبير الشخصي للأسلوب الذي قد يتفوق على ذلك كله؛ فقبل أسبوعين من تيد لعام 2015، أرسلنا إعلانًا للمتحدثين مع قليل من التنبيهات النهائية، كالتوصية بإلقاء الرجال حديثهم من دون ربطة عنق، فأجاب المذيع رومان مارس: *«ولم لا نرتدي ربطة عنق؟ فهي شيءٌ عظيم»*. فقلنا له: إذا كانت ربطة العنق شيئًا مميّزًا عنده، فله أن يتجاهل اقتراحنا ببساطة، فارتدى إحداها وشعر بالراحة، وبدا رائعًا متأنقًا. كما أن مصمم الكتب تشيب كيد، لم يلتزم أيضًا بلوائح تيد المناهضة لربطة العنق بلمسات أسلوبه القوية المذهلة.

فإن كنت غير متأكدٍ ممّا سترتدي، فاحجز موعدًا مع صديقتك التي تثق في ذوقها؛ فأحيانًا تكون الطريقة التي ترى بها نفسك في المرآة ليست هي

الطريقة نفسها التي يراك بها الآخرون. وغالبًا أفعل ذلك لنفسي، وطالما ندمت على المرات التي لم أفعله فيها؛ فالرأي الآخر قد لا يقدر بثمن.

وقبل صعود المسرح، تأكد أن ثيابك مكوية جيدًا، فالملابس المجعدة هي الطريقة الوحيدة التي تبعث رسالة تؤكد عدم تهيئتك لنفسك جيدًا، فإن كنت آخر المتحدثين، فخذ ثيابك على علَّاقة، لترتديها قبيل موعد عرضك. وثمَّة درس تعلمته بقسوة: إذا كنت تخطط لاستعمال مكواة الفندق، فافعل ذلك في الليلة السابقة، واختبرها على منشفة أولًا، فتلك المكواة عادة لا تكون على ما يرام، وقد تكون بها تسريبات أو اتساخ. (درج الرفاق في فرقة تيد على حمل مكواة بخار صغيرة معهم، سهلة الحمل، لهندمة المتحدثين أصحاب الثياب المجعدة).

ويستحسن أن تجرب حديثك بالملابس التي تعتزم ارتداءها؛ أذكر متحدثةً تحوَّلت ملابسها بوقتٍ مبكر بحيث سقطت حمالتا الصدر عن كتفيها وتعلقتا بالأسفل على ساعديها، وبقيت على تلك الحالة معظم وقت حديثها. وقد تمكن المخرجون لدينا من إعمال بعض الحيل السحرية، حتى لا تتعرف على تلك الحادثة في تسجيل الشريط، بينما كان من الممكن تجنب ذلك تمامًا، إن هي أجرت تدريبات بالملابس، واستعانت بدبوسي أمان.

وتذكر مرة أخرى: أهم شيء هو ارتداء ثياب تعزز ثقتك بنفسك؛ فهذا أمرٌ يمكنك التحكم فيه مبكرًا؛ ويحول دون نسيان شيء قد يقلقك، ويضيف شيئًا يعمل في مصلحتك.

عودة إلى كريس:

شكرًا كيلي، يا قوم اعلموا!

وبعد كل ما قيل وتم عمله، لا تفكر كثيرًا في هذا الجزء، فإن شغفك

وأفكارك هي التي تهمّ أكثر من هيئتك التي تبدو عليها؛ فحينما ظهر البروفيسور باري شوارتز على مسرح تيد في أكسفورد لحديثه عن معضلة الاختيار، كان يومًا حارًّا في فصل الصيف، كان مرتديًا قميصًا بأكمام قصيرة وسروالًا قصيرًا، فأخبرني لو أنه كان يدرك أننا سنقوم بتصوير شريط وبثه على الإنترنت، لارتدى شيئًا آخر، لكن مع هذا، لم يشكل الأمر حائلًا دون بلوغ حديثه سبعة ملايين مشاهدة.

وتقول أماندا بالمر أن ندمها الأوحد حول إعدادها لحديثها، كان في اختيار قميص رمادي، تحول إلى الأسود إثر تعرّق إبطيها، لكن الجمهور عدَّ الأمر كما لو أنه واحدة من أساليبها للخروج عن اللوائح الحياتية، وكان حديثها صيحة مدوية في الحالتين، مباشرًا وعلى الشبكة.

إذن، فالخلاصة:

1. افعل ما قالت كيلي.

2. التزم مبكرًا بملابس تشعر فيها براحتك.

3. ركّز على أفكارك، لا على ملابسك!.





التحضير الذهني

كيف أتحكم في أعصابي؟

يثير الخوف تحفّزنا القديم إزاء القتال أو الطيران؛ فجسمك قد تسلّح كيميائيًّا، وأصبح جاهزًا للكر والفرّ، ويمكن قياس ذلك طبيًّا بالارتفاع الكبير في تدفق الأدرينالين في الأوعية الدموية.

الأدرينالين محمود لتقوية سرعة الجري ابتغاء السلامة في إقليم السافنا، فبمقدوره توفير الطاقة وإحداث الدهشة لحضورك بالمسرح، لكنّ الكثير منه أمرٌ سيِّئ؛ فهو قد يجفف فمك ويشد على حنجرتك؛ فوظيفته تغذية عضلاتك، وإذا لم تستعملها فسيجعلها تدفق الأدرينالين ترتعش، ما يؤدي إلى رجفة مصحوبة بحالات توتر عصبي شديد.

ينصح بعض المدربين بتعاطي بعض العقاقير لمثل هذه الحالات، بالتحديد مثبّطات دقات القلب، لكن لها آثار عكسية أحيانًا قد تتسبب في قلة حدة نبرة صوتك، وهنالك العديد من الإستراتيجيات المضادة لإحالة ذلك الأدرينالين لكي يعمل في مصلحتك.

لنعد هنا إلى مونيكا لوينسكي؛ ففي الفصل الأول، وصفت الدرجة العالية لتوترها عند أدائها الحديث في تيد، لنرى إن كانت قد أفلحت في السيطرة على

أعصابها، أحسبك ستكون قادرًا أيضًا، حسب تعبيرها، فدونكم الطريقة التي انتهجتها:

في بعض أشكال التأملات، يكون دليلك أن تعود إلى التنفس، أو إلى التعاويذ، حيث كان دماغك سارحًا أو في حالة (عقل القرد). قمت بذلك ساعة قلقي، وقد حاولت جهدي العودة إلى هدف حديثي ما أستطعت إلى ذلك سبيلًا. وكانت إحدى التعويذتين (هذا مهم). (في الحقيقة إنني خربشت بذلك على إحدى صفحات حديثي التي حملتها معي إلى المنصة)، والتعويذة الثانية التي نجحت معي تمامًا، كانت (هذا قد تيسّر لي).

إن كنت ستذهب لتقف على المسرح مخاطبًا جمهورًا ما، فهذا يعني أن شخصًا ما بمكانٍ ما قد رأى آنئذٍ أنك تمتلك شيئًا ذا بال، جديرًا بأن تشاركه الآخرين؛ لقد أمضيت وقتًا أتخيل كيف لحديثي أن يساعد الآخرين ممن يعانون، فتشبثت بفحوى حديثي وهدفه، بوصفه طوق نجاة.

كانت لدي أدوات نجحت معي، فقد أسقطت كافة الوقفات من ناحية الدعم والإبقاء على ملء كامل طاقتي قدر المستطاع ليوم الحديث والانطلاق إليه، وقد أمضيت وقتًا كثيرًا في السنوات السبعة عشرة الأخيرة، كنت أتعلم فيها كيف أسيطر على قلقي والصدمة الماضية، وفي صبيحة يوم الحديث من دون سابق ترتيب محدد، أجريت التدريب الصوتي الحيوي، وتمارين التنفس ومعالجة تسمى تقنية التحرر العاطفي (معروفة لدى العامة بـ (التربيت)، فقد قمت بهذه اللحظات التي تسبق صعود خشبة المسرح قبل أن أستمر)، وترنمت، ثم قمت بتمارين عدة للإحماء مع مدرِّبي للحديث الجماهيري، وتمشيت لأزيل الأدرينالين المتدفق بجسمي، وتأكدت أنني قد ضحكت على الأقل لمرة واحدة، وقمت بالتهيئة اللازمة، وأخيرًا تمرين وضعيات القوة (لحسن حظي برفقة آيمي كودي فريدة عصرها).

كانت هنالك أكثر من لحظة واحدة حيث شككت بمقدرتي على كل حديثي. في بروفة محتوى الحديث بالليلة التي سبقته، ولثلاثة أسابيع قبل المؤتمر، إغرورقت عيناي بالدموع، ساخطة لأن المحتوى لم يعد متجانسًا بعد.. حاولت أن أخرج بعد البروفة، إلا أنني صدمت بالاستقبال الإيجابي، وظللت منتظرة تعليقات من قبيل: بأي حال....، لكن.... ولم ترد أبدًا.

جلست مع تلك الاستجابة لمدة طويلة بعدئذٍ، ولكنني خلصت تمامًا إلى أنه طالما أن القوم الذين يعلمون ماذا يصنعون حينما يأتون للحديث في تيد وقد حسبوا أن الحديث رائع، فما علي إلا أن أتمسك به، فكنت ببساطة لصيقة جدًّا به.

وأثناء العملية حينما انتابني وسواس الريبة، ركزت بأعلى درجة على الرسالة التي سأبلغها، بدلًا عمَّن يرسلها؛ فكلما شعرت بأنني متوترة أو غير متأكدة، أضطر إلى تثبيت نفسي، وأحاول إقناعها بأن كل ما وسعني فعله قد كان الأفضل... وأنني إذا بلغت شخصًا واحدًا برسالتي، أو أعنت شخصًا واحدًا ليشعر بالوحدة أقلّ مني في محنة العار والاستصغار المباشر، فسيكون الأمر جديرًا بالعناء.

أثبتت التجربة أنها تغيير حياة لي على مستويات متعددة.

تلك مجموعة مرهقة من أدوات رباطة الجأش لن ترى لها مثيلًا أبدًا؛ فهل جربت اعتماد أي واحدة من تقنيات مونيكا؟ كلا؛ فكل شخصٍ مختلف، لكن حقيقة أنها تمكنت من تحويل الخوف الماحق إلى حالة حضور هادئ، واثق ومتماسك، ستشجع كل شخصٍ بأن ذلك ممكن إتيانه.

وإليكم ما أوصي به هنا:

استعمل خوفك ليصبح باعثًا: فهذا هو سبب وجوده أساسًا؛ سيصبح الأمر سهلًا عليك للالتزام بالتمرين على حديثك لأكثر ما تستطيع من المرات،

فسوف تعزز ثقتك بصنيعك هذا، وينحسر خوفك، ويصبح حديثك أحسن من أي حالٍ يبلغه بخلاف ذلك.

اجعل جسدك معينًا لك: هنالك سلسلة من الأشياء المهمة التي تستطيع فعلها قبل الذهاب إلى المسرح، ستعينك حقًّا على تطويق اندفاع الأدرينالين، إحداها الأكثر أهمية أن تتنفس؛ تنفّس بعمق على طريقة التأمل، فإن انتشار الأكسجين يصطحب معه الهدوء، ويمكنك فعل ذلك حتى إن كنت جالسًا مع الجمهور، في انتظار دعوتك للنهوض؛ فخذ نفَسًا عميقًا إلى داخل بطنك، وأرسله إلى الخارج ببطء، وكرر الأمر ثلاث مرات أخرى. أما إن كنت في الكواليس وشعرت بالتوتر يسري في جسدك، فحري بك أن تحاول تمرينًا رياضيًّا أقوى.

تعرضت أثناء تيد لعام 2014، لإجهادٍ شديد حول احتمال إجراء لقاء مع ريتشارد ليدجيت من وكالة الأمن القوي (ن س أ – NSA) عن الجدل المثار حول إدوارد سنودن؛ قبيل عشر دقائق من الجلسة، هربت إلى ممر الكواليس الخلفية، وبدأت أمارس تمارين الضغط، ولم أستطع التوقف، وانتهى بي الأمر لأكمل (30%) زيادة عن المعدل الذي أحسبني أكثر ما استطعت عمله سابقًا، كل ذلك بسبب الأدرينالين، وعن طريق إحراقه على تلك الشاكلة، استعدت الهدوء والثقة.

اشرب الماء: تحدث أسوأ مظاهر التوتر حينما يجفف الأدرينالين الماء من فمك، وتظل تكافح لكي تتحدث، ويعد التحكم في الأدرينالين كما سبق أفضل ترياق، بل أيضًا من الأفضل أن تتأكد أن جسدك مرتويًا تمامًا؛ فحاول تناول ثلث قارورة من الماء قبل بداية حديثك بخمس دقائق؛ فهي كفيلة بألا يصبح فمك جافًّا. (لكن لا تفعل ذلك مبكرًا، فقد فعلها سلمان خان، فهرع إلى دورة المياه الخاصة بالرجال قبيل تقديمه، وعاد في اللحظة الحاسمة).

تجنب الجوع: عندما تكون متوترًا، فإن الأكل قد يصبح آخر ما تفكر فيه، لكن المعدة الخاوية قد تفاقم القلق؛ فتناول مزيدًا من الطعام الصحي لجسمك قبل ساعة أو نحوها من صعودك، أو خذ معك شريط بروتين مفيد.

تذكّر قوّة التأثُّر: يتعلق الجمهور بالمتحدثين المتوترين، خاصة عندما يقر المتحدث بذلك، فإذا تلجلجت أو تلعثمت في بدايات ملاحظاتك، من المناسب أن تقول: *«آه، أنا آسف لدي هنا القليل من التوتر»*. أو *«كما ترون، لم ألقِ من قبل كثيرًا من الخطابات العامة، لكن هذا فرض أهميته»*. آنئذٍ يزداد تعلق مستمعيك بك أكثر.

ففي إحدى قاعات الأوبرا المحتشدة في سيدني، اعترفت المغنية/ وكاتبة الأغاني، ميغان واشنطون، إلى جمهور (تيديكس TEDx) أنها ناضلت طيلة حياتها مع اللعثمة التي يسمعونها، فكان صدقها وما أبدته من حرج في البداية سببًا لجعل الأغنية التي أدتها بلا شائبة، لتصبح أكثر روعة.

جِد (أصدقاء) بين الحضور

ابحث منذ مطلع حديثك عن الوجوه التي تبدو متعاطفة، فإذا وفقت لإيجاد ثلاثة أو أربعة أوجه بأماكن مختلفة بين الجمهور، فألق حديثك إليهم، جاعلًا نصب عينيك أحدهم في كل مرة، فسوف يدرك كل فردٍ بين الجمهور أنك على اتصال، وسيبقيك التشجيع الذي تجده من تلك الوجوه على الهدوء والثقة، وربما تأكد لك وجود بعض أصدقائك الحقيقيين على مقاعد حول الصالة، فتحدث إليهم. (وعلى انفراد أقول: الحديث إلى الأصدقاء قد يساعدك على إيجاد النبرة الصحيحة لصوتك، أيضًا).

لتكن لديك خطة بديلة: إن كنت قلقًا من احتمال سير الأمور في الاتجاه الخطأ، فخطط لنفسك القليل من التحركات البديلة، فهل تخشى نسيان ما

تود قوله؟ فلتكن لديك مذكرات أو نصًّا مكتوبًا في متناول يدك. (جاءت بها روز سافاج مطويّة داخل قميصها، ولم يرَ أحدٌ غضاضة حينما تاهت لمرتين ثم رجعت إليها). وهل تخشى الفشل بسبب التقنية، فتضطر إلى إغواء القوم؟ حسنًا، قبل كل شيء، تلك هي مشكلة منظمي المناسبة، وليست مشكلتك، لكن لا بأس بأن تكون لديك قصة قصيرة لترويها إن أحببت أن تملي الشواغر، وحبذا لو كانت شخصيّة. *«بينما يعالجون الأمر، فدعوني أشارككم ذلك الحوار الذي جرى لي مع سائق أجرة...»*. أو *«آووه، ذلك رائع، الآن أصبحت لدي الفرصة لأفصح لكم عن شيءٍ اضطررت إلى حذفه من حديثي مراعاة لعامل الوقت...»*. أو *«رائع! أصبح لدينا دقيقتان إضافيتان؛ لذا دعوني أسألكم: من منكم ذات يوم...»*.

ركز على الذي تتحدث عنه: اقتراح مونيكا بكتابة عبارة: *«هذا مهم»*، بين مذكراتك، أمرٌ رائع؛ فهي النصيحة الوحيدة العظمى التي يمكن أن أسديها إليك، وهي ليست عنك، بل عن الفكرة التي شغفت بها؛ فوظيفتك أن تكون هنالك في خدمة تلك الفكرة، فتقدمها كهدية، فإن استطعت استصحاب هذا في ذهنك وأنت تنطلق إلى المنصة، فستجدها محررة لك.

شُلّ المغني جو كوان توترًا لدرجة حرمته القيام بأفضل ما أحبه: الغناء للناس؛ لذا واصل، كل وقت يخطو خطوة واحدة، مجبرًا نفسه على الأداء في الأماكن الصغيرة، حتى إنه يكاد يسمع الحشرجة التشنجية في صوته، وانتهى به الأمر ليكتب أغنية **مخافة المسرح** التي ظل يلقيها عند الضرورة.. وقد أحبها الجمهور، وأصبح على تصالح مع أعصابه، وقدم حديثًا رائعًا (وأغنية)، شارحًا كيف فعلها.

وفي أحد المؤتمرات في تورنتو قبل خمس عشرة سنة، شهدت اللحظة، إذ تسمرت الروائية باربرا كودي على خشبة المسرح؛ فقد وقفت تهتز فقط ولم

تستطع الحديث، فقد ظنت أنها سوف تجرى معها مقابلة حتى تم إخبارها أخيرًا بأنها سوف تتحدث، وقد كان الخوف يتسرب من كل مسام جسدها، لكن حدث الأمر المدهش: طفق الجمهور يصفق لها ويحييها، فابتدرت بتردد ثم توقفت، وبمزيد من التصفيق بدأت تشاركهم أروع ما لديها من الرؤى وأبلغ ما في فكرها وعملياتها، إنه أكثر حديث يذكر عن ذلك المؤتمر. فإذا كانت قد جاءت ملؤها الثقة، وبدأت تتحدث، لما كنا سنستمع إليها بذلك التقارب والاهتمام على حالتها المتوترة.

فتوتر الأعصاب ليس لعنة، إذ يمكن أن يتحول إلى تأثير عظيم. ولكي تصادق توتر أعصابك، صل شجاعتك بها، وانطلق!.





المقرأة - شاشة الثقة

بطاقات الملاحظات، ألم تتجرع أي شيء؟

الإعداد الجسماني لحديثك مهم جدًّا، ولك أن تقارن بين نوعين من الإعداد:

أ. يقف المتحدث على منصة خلف طاولة مقرأة كبيرة عريضة، ويقرأ من نص مكتوب لجمهور بعيد عنه بطريقة ما.

ب. يقف المتحدث غير محميٍّ على مسرح صغير، يحيط به الجمهور من ثلاثة جوانب.

كلاهما يسمّى حديثًا جماهيريًّا، لكنهما في الحقيقة نشاطان مختلفان جدًّا؛ فالإعداد (ب) يبدو مثيرًا للرهبة، فأنت تجلس غير محصَّن، من دون حاسوب محمول، أو نصٍّ بين يديك، وجسدك كله ظاهر للعيان، لا مكان لتختبئ فيه، والأكثر إيلامًا: كلّ تلك الأعين تحدق صوبك من مكان ليس ببعيد.

أما الإعداد (أ)، فتطوّر عبر السنين لتجهيز احتياجات المتحدث كلها؛ فقبل الكهرباء، كان للمتحدث منضدة قراءة صغيرة يضع عليها ملاحظاته، لكن عبر القرن العشرين، كبرت المنصات لتسع تجهيزات الإضاءة للنص وأزرار تحريك الشرائح، وأخيرًا الحاسوب المحمول، حتى إن هنالك نظرية تقول

بضرورة تغطية معظم جسد المتحدثة بحيث لا يرى منها غير وجهها، فتكون بذلك قد عززت سيطرتها، ربما باللاوعي بمشاركة واعظ على منبر. وسواءٌ كان عن قصد أو بغير قصد، فإن المنصات الضخمة جاءت لإيجاد حاجز مرئي كبير بين المتحدث والجمهور.

وصحيح، قد يكون ذلك مريحًا كثيرًا من وجهة نظر المتحدث، فما الذي لا يعجبك أنت؟ فكل ما تحتاجه لحديثك متوافر هنالك طوع أناملك، ويغمرك الشعور بالأمان الشخصي. وحقيقة نسيان أن تلميع حذائك أو ما يشوب قميصك من تجعيد بعض الشيء، لم يعد يشكل هاجسًا لك، فلا أحد يرى ذلك. وهل لديك لغة جسد غير ملائمة أو وضع سيئ؟ لا مشكلة، فالمنصة تخفي ذلك أيضًا؛ فأروع ما في الأمر أن وجهك فقط هو الذي يظهر؛ يا مرحى، ويا هلا.

لكن من وجهة نظر الجمهور أيضًا، ربما تكون ثمَّة خسارة جسيمة هنا؛ لقد أفردنا فصلًا كاملًا للحديث عن أهمية إيجاد صلة بين المتحدث و بين الجمهور، وكان أبرز ما فيه رغبة المتحدثين بالظهور أمام المتحدثين مباشرة من دون ما حاجز، وصحيح لا أحد يجاهر بهذا، لكنه على كل حال، تفاعل مؤثر؛ فإذا تخلى المتحدث عن حرسه، فكذلك يفعل الجمهور، وإذا تنحى المتحدث بعيدًا وآثر السلامة، فهكذا هو شأن الجمهور أيضًا.

تجدر الإشارة هنا إلى أن الشريك المؤسس لـ (تيد)، ريتشارد ساول ويرمان، كان متعنتًا حول هذه النقطة؛ لا منصات! لا طاولات للقراءة! لا قراءة للأحاديث! إذ لم يرق له أي شيءٍ يحيل العلاقة بين المتحدث والجمهور لتصبح شيئًا رسميًّا. (ويشمل ذلك ارتداء ربطة العنق التي قاطعها مطلقًا؛ فحينما اعترض المتحدث نيكولاس نيغروبونتي وخرج بالبذلة وربطة العنق، هرع ريتشارد إلى المنصة وبيده مقص، فاجتث ربطة العنق!)، فهذا هو أحد الأسباب التي جعلت مؤتمرات تيد مختلفة عمًّا اعتاد الناس عليه؛ إذ يجبر المتحدثون على الظهور أمام الجمهور بكامل جسدهم، والجمهور يستجيب لذلك.

فـإن كنـت سـتغدو مرتاحًـا هكـذا، فنِعـم الطريقـة أن يـؤدى حديـث أمـام الجمهـور بغيـر منصـة تعترض الطريـق؛ فهكـذا كان السـواد الأعظـم لأحاديـث تيـد، كمـا أننـا نشـجع كل شـخصٍ ليجربهـا، لكـن هنالـك مفاضلـة ميـزات، وفـي تيد الحالـي خلصنـا إلـى أنـه ثمَّـة طرق عديـدة لأداء الحديث مـن أجل التبايـن، وفـي الوقت نفسـه لتلبيـة حاجة متحدث معيّن؛ فمن الجيـد للمتحدثين أن يدفعوا بأطراف حدود ارتياحهـم، لكن كمـا وصفت سلفًا، يمكنـك أيضًـا الذهـاب بعيدًا، وقد تعلمت من دانييل كانيمان وآخرين، أن ترك أحدهم يتحدث وفق خطة تجعله يشعر بالثقة ويجد الكلمات التي يحتاجها على سجيته، لهو أكثر أهمية من زيادة درجة التأثر؛ لهذا، فالغرض من هذا الفصل هو مساعدتك على فهم المجموعة الكاملة من مفاضلة الميزات، ومن ثم إيجاد طريقة التحدث التي تناسبك أكثر.

السـؤال المحـوري الأول: لكـي تلقـي حديثـك بفاعليـة، كـم عـدد قصاصـات التذكيـر التـي تحتاجهـا للرجـوع إليهـا؟ وإذا كنـت تحفظهـا بالتمـام والكمـال، أو ستبلغها من قائمة نقاط مكتوبة يدويًّا، فإن الاختيار بسيط؛ اذهب إلى المنصة، وألـقِ الحديـث مباشـرة، مـن بشـر إلـى بشـر؛ فـلا مقـرأة، ولا شـيء يقـف حائـلًا بينكمـا، فقـط أنت وورقـة بنقـاط التذكيـر على اليـد والجمهور؛ فهذا هـو المعيار الذهبـي الـذي تنشـده فـي طرائـق عـدة؛ فهـي طريقتـك الفضلـى لتؤسـس لاتصـال مؤثـر مـع سـامعيك بنـاءً علـى تأثـرك المعلوم.

وصحيـح، قـد لا يشـعر كلّ شـخصٍ بالراحـة مـع هـذه الطريقـة، وربمـا لا يبرر أي حديث الوقت الذي يستغرقه للتجويد انطلاقًا من هذا الوضع.

وعليـه، إن كنـت تعتقـد أنـك بحاجـة إلى مزيـد من القصاصـات، أو حتى نصٍّ كامل، فمـاذا بعد؟ ففـي مـا يأتـي قائمـة بالإمكانات التـي توفر مسـاعدة متزايدة، لكن بعضهـا أكثر تفضيلًا من غيرهـا:

مساعدة مريحة

في هذا الوضع، قبل صعود المسرح ضع مجموعة كاملة من قصاصات التذكير، أو حتى نصًا كاملًا على منضدة أو مقرأة على جانب أو بخلفية المسرح مع قارورة ماء، ومن ثم حاول إلقاء حديثك من مقدمة المسرح كما سبق، علمًا أنك في حال علقتَ، بوسعك التحرك صوب مذكراتك، وارتشاف جرعة ماء، ومن ثم مواصلة حديثك؛ فمن وجهة نظر الجمهور، ذاك أمر طبيعي جدًّا، لا غبار عليه؛ فبتركك المذكرات على مسافة منك، تتجنب إغراء النظر إلى الأسفل بين لحظة وأخرى، وتتوافر لديك فرصة المضي قدمًا في حديثك حتى من دون أن تستعملها، غير أن اطمئنانك لوجودها يذهب عنك كثيرًا من الضغط.

الشرائح بوصفها دليلًا

يستعمل متحدثون كثر شرائح عرضهم بوصفها منشطات للذاكرة، وقد ناقشنا ذلك فيما سبق من هذا الكتاب. فالذي يجب تفاديه بطبيعة الحال هو استعمال برنامج الـ (بوربوينت PowerPoint) بوصفه إطارًا كاملًا لحديثك، ثم تأتي بسلسلة من الشرائح المليئة بالنصوص، فذلك أمر فظيع، لكن إذا توافرت لديك صور أنيقة لترافق كل خطوة رئيسة من حديثك، فهذا المذهب سينجح تمامًا بوصف أنك قد فكرت في كل مرحلة انتقالية؛ فالصور تعد أروع منشط للذاكرة، مع إنه ما تزال ثمَّة حاجة إلى أن تحمل معك بطاقة بالملاحظات الإضافية.

بطاقات الملاحظات على اليد

ربما كان لديك الكثير لتحمّله بطاقة واحدة؛ فأنت بحاجة إلى أن تذكر نفسك بما سينقلك بين كل شريحة وأخرى، والأمثلة التي تجري تحت كل نقطة

بقائمة رصدك، أو الفقرات ذاتها التي تختتم بها. في تلك الحالة، فإن الرهان الأفضل قد يكون في استعمال مجموعة من البطاقات ملء اليد بحجم (5× 8) بوصات، التي يمكنك تصفحها الواحدة تلو الأخرى، ومن الأفضل أن تجعلها على تدبيس في شكل حلقة؛ بحيث إنك تلقيها وتلتقطها وفق ترتيبها. وصحيح أن تلك البطاقات ليست مزعجة، لكنها على كل حال تتيح لك التعرف على مواضعك في الحديث، وعيبها الوحيد أنك نادرًا ما ترجع إليها، وتظل تقلب الصفحات الأربعة أو الخمسة لتقف على النقطة التي تريد.

ويكمن بديل اتخاذ حامل أوراق، أو أوراق بالحجم الكامل في تقليب الصفحات قليلًا، لكن هذا عمومًا أكثر تطفّلًا، فالبطاقات أفضل على الأرجح، وإذا كان حديثك معتمدًا أكثر على المرئيات، فإن الطريقة الجيدة هي جعل بطاقة واحدة لكل شريحة عرض، بحيث تحتوي نص الانتقال إلى الشريحة التالية.

ومع كل ما سبق، فمن المهم أن تعرف حديثك جيدًا، حتى لا تظل ثابت النظر إلى الأسفل.

يستخدم كثير من متحدثي تيد البطاقات، وصحيح أنك قد لا تراها على الشاشة؛ لأن مخرجينا يقومون بعملٍ جيدٍ لإخفائها. ومن ناحية أخرى، لأن معظم المتحدثين يستعملونها أحيانًا للمساندة فقط. وتكمن قوة تأثير هذه الطريقة في قدرتها على تحريرك للمشي على خشبة المسرح من دون ارتباط، بينما ما تزال حاملًا معك كل ما تحتاجه من إبقاء الحديث على جادته.

هاتف ذكي أو لوح ذكي

بات بعض المتحدثين يستعملون الأجهزة الذكية بوصفها بديلًا عالي التقنية مقارنة ببطاقات الملاحظات، فبدلًا من البطاقات العديدة، رأوا أنه من

اليسير مطالعة حديثهم نزولًا عبره بالتمرير، وليس ثمَّة شك أن هذه الطريقة تتيح للمتحدث التحرر من أسر المقرأة، إلا أنني لست مغرمًا بها لسبب وحيد: عندما ينظر أحدهم إلى شاشةٍ ما، فإننا نقرن ذلك بانفصاله عنَّا في اللاوعي، وكل ما يقال عن اللوم، هذا فضلًا عن أن هنالك أشياء عديدة تستطيع أن تبطئ ذلك، فرب لمسة واحدة عن طريق الصدفة على الشاشة تخرجك عن النص، وقد يحتاج الأمر كثيرًا من التمرير والحملقة لتجد موضعك، وربما يأتي شخصٌ ما بالتطبيق الأوفى لمعالجة ذلك، لكن حتى الآن، مما يستعمل حسب أحوال عالمنا الواقعي، يبدو ذلك الحل أبطأ، غير مصقول، مقارنة بالموديل القديم حيث بطاقات الملاحظات. ومن الروعة أن تتخذ النص في جهاز (آيباد - iPad) فتستعمله بصفته إسنادًا مريحًا، لكنني على كل حال، لا أوصي باستعمال أجهزة ذكية للملاحظات التي تحتاج إلى الرجوع إليها بانتظام.

شاشات الثقة

يوجد في العديد من أماكن التحدث الراقية زوج من شاشات (الثقة) في مجال الرؤية، مثبتة عند أرضية المسرح، أو عند نهاية الصالة فوق الجماهير، ويكمن الهدف الرئيس منها في جعلك ترى شريحة عرضك وهي تتقدم من دون أن تستدير إلى الخلف على الدوام، فضلًا عن أنها تستعمل أيضًا لعرض الملاحظات (لعينيك فقط) التي أضفتها لشريحة عرض، و/أو الشريحة التالية التي تكون جاهزة للعرض، بحيث تجد متسعًا من الوقت للاستعداد. ويوفر برنامجا (بوربوينت) و (كينوت) دعمًا لتلك الخاصية لاستعراض المقدم، إضافة لوجود فوائد جلية لهذه الخطوة. فإن كنت أعددت حديثك لتتخذ شريحة لكل موضوع، يمكنك استعمال شاشات الثقة لتبقي نفسك بارتياح على المسار، لكن انتبه، فثمَّة فخاخ أيضًا ذات بال قد تسقط فيها.

وأحيانًا قد ينظر المتحدثون إلى الشاشة غير المعنية، فيخلطون بين الشاشة التي تعرض الشريحة الحالية وبين تلك التي تعرض الشريحة المقبلة، فيخشون عرض الشريحة غير المعنية. لكن الأسوأ هنا، هو تلك النزعة الجامحة للاعتماد كثيرًا على الملاحظات التي على الشاشات، فتظل طوال الوقت مشيرًا إليها؛ فتلك لعمري أكثر تتويهًا من تركيز المتحدث نظره إلى أسفل على الملاحظات. وما لم توضع شاشات الثقة وسط الجماهير، يمكنك رؤية المتحدث بوضوح متى نظر إلى الشاشات؛ فإما أن تكون أعينهم مسمّرة على أرضية المسرح، أو أنهم يحركون رؤوس الجماهير إلى الأعلى، وقد يصبح الأكثر تتويهًا، النقيض التام للاتصال البصري المطلوب الذي يؤسس للاعتراف.

وفوق هذا وذاك، هنالك شيءٌ مألوف مريح، عند إشارة المتحدث إلى الملاحظات كل حين؛ فهي موجودة هناك، وبإمكان كل شخصٍ رؤية ما يفعله، فليس ثمَّة إشكال، لكن حينما تتحرك عيناه صوب شاشة ثقة، فقد تصبح بسرعةٍ بعيدة، وقد لا تتعرف عليها مبكرًا في الحديث، لكن حينما تحدث، فستشعر بشيء من عدم الانسجام بوصفك أحد الحضور. الأمر شبيه بالسقوط إذن في (وادٍ غريب)، الذي أشرنا إليه سابقًا؛ فالأشياء صحيحة على الأغلب، لكنها ليست على التمام والكمال، وتبدو الثغرة غير طبيعية.

وقطعًا سوف يسوء ذلك حقًّا إذا حاول المتحدث أن يقرأ كل حديثه من شاشات الثقة؛ فأول دقيقتين من الحديث ستكونان جيدتين، وسيتضح بعدئذٍ للقوم أنه بات يُقرأُ عليهم، وبطريقة ما تتبدد الحياة من الحديث. فحينما جاء أحد نجوم الرياضة ليلقي حديثًا، وأقنعنا أنه يحتاج النص الكامل للحديث على الشاشات التي على الجانب الخلفي من القاعة، استحسنا الأمر كثيرًا وأثنينا عليه، غير أنك كنت ستتابع حركة عينيه وهي تطالع من ارتفاع ثلاثة أقدام فوق رؤوس الجميع، مما أزهق أثر الكلام رجمًا بالحجارة.

أما المتحدث الوحيد الذي رأيته يقرأ بفاعلية عن شاشات الثقة، فهو المغني بونو؛ فهو مؤدٍ طبيعي، وقد استطاع أن يقرأ من حافة مجال رؤيته، بينما حافظ كثيرًا على التواصل البصري بينه وبين الجمهور، كما حافظ على نبرة صوته الطبيعية، مزجها بجرعات سعيدة من حس الفكاهة. ومع ذلك، فقد خاب أمل القوم الذين أدركوا أن عبارات الحديث، بما فيها النكات المرسلة، موجودة هنالك على الشاشات التي تقع خلف القاعة؛ أرادوا الإبقاء على ذهن بونو حيًّا ماثلًا أمامهم، فالحديث المكتوب من الممكن أن يتم إرساله إليهم بالبريد الإلكتروني.

إذن، تبقى أوضح توصية نستطيع تقديمها في ما يتعلق باستعمال شاشات الثقة: استعملها فقط لعرض شرائحك، الشرائح نفسها التي يراها الجمهور. وإن كان لا بد من إضافة ملاحظات، فاستعمل أقل ما تستطيعه، بكلمة واحدة أو ثلاث كلمات مرصوفة بقائمة النقاط، ومن ثم ألقِ حديثك بأقل عدد من اللمحات صوب تلك الشاشات. لا قراءة! تلك هي الوسيلة الوحيدة للبقاء على تواصل حميم مع الجماهير.

الملقن / المحفِّز

إذا كانت شاشات الثقة خطيرة، فالملقن أكثر خطورة. ظاهريًّا، فهو اختراع رائع يضع الكلمات على شاشة زجاجية غير مرئية للجمهور، لكنها بالضبط على مستوى نظر المتحدث؛ لذا يكون بمقدور المتحدث إلقاء حديثه في الوقت الذي تكون عيناه على اتصال مع الجمهور.

لكن أيضًا فقدان الأصالة موطن ضعفها (كعب أخيل)، فإن استعملت واحدًا من أولئك، فأنت في خطر التواصل مع الجمهور؛ إنني أتظاهر بالنظر إليكم، لكنني في الواقع أقرأ. والعلامات المختلطة التي تنتج عن هذا قد تصبح مدمّرة.

وقد تعترض بعدم صحة هذا، فالرئيس أوباما؛ أحد أفضل المتحدثين في عصرنا، يستعمل عادة ملقنًا. حقًّا، وله أثر انقسامي بين جمهوره؛ فأولئك الذين يثقون به يتجاهلونه وينسجمون مع الحديث بكل أحاسيسهم، كما لو أنه يخاطبهم كفاحًا وأصالة. أما معارضوه السياسيون، فيسرهم التشهير باستعماله الملقن، ساخرين منه لعدم مقدرته على الحديث بانفتاح للجماهير مباشرة. وعليه، يعتقد الخبير الإعلامي فريد دافيس أن الملقن قد تم تدميره من قبل الساسة جميعهم، وصرح للواشنطن بوست: «*إنه سلبي؛ لأنه دلالة على فقدان الأصالة، وهو إشارة لعدو قدرتك على الحديث من نفسك، وبالتالي وجود من يزودك من خلفك فيخبرونك بما ستقوله*».

ولدينا في تيد عناد لفرض لوائح عاجلة قاسية هذه الأيام، لكننا على الدوام لا نشجع استعمال الملقن على المسرح العام؛ فجماهير اليوم يحبذون اجتهاد المتحدث في اعتصار ذاكرته وملاحظاته وتلقائية اللحظة، على القيام بمهمة (كاملة) تختلط فيها القراءة بالتواصل الزائف.

إذن، فما الذي تفعله إن كنت تريد النص الكامل لحديثك، لكن لا تتسنى لك قراءته من شاشات الثقة أو الملقن، خشية ألا تكون أصيلًا؟ في ما يأتي اقتراحنا لك:

منصة غير بارزة

إن كان لابد من رجوعك إلى النَّص الكامل، أو الملاحظات المستنبطة، أو الحاسوب المحمول أو (التابليت)، فلا تتصنع الأمر؛ عليك فقط وضعها على طاولة قراءة. لكن على الأقل، فلتقابل منظم المناسبة، وإن كان سيزودك بمقرأة حديثة أنيقة غير مزعجة، من النوع الشفاف أو تلك التي لها عمود رفيع

خشبي، بحيث تبدي سائر جسدك. ثم التزم بمعرفة الحديث جيدًا، حتى تستطيع قضاء وقت طويل وأنت تنظر إلى الجمهور، بدلًا من الطأطأة صوب المقرأة.

أما في ما يتعلق بحديث مونيكا لوينسكي، فقد ثبت أن ذلك هو الحل الناجع؛ فقد كانت التحديات أمامها جسيمة، مخاطرة بحفظ كل شيء عن ظهر قلب، فقد حاولت أثناء البروفة الرجوع إلى ملاحظاتها على شاشة الثقة، لكننا لم نكن نرى ثمَّة جدوى لتلك الطريقة، فظلت تنظر من أعلى رؤوس الجماهير، ما أدى إلى قطع التواصل معها. ولحسن الحظ، جاءت مونيكا بشيءٍ لم يسبق لنا تجربته في تيد، ومع هذا نجح تمامًا: فقد أسندت ملاحظاتها على حامل نوتة موسيقية، فلو شهدت حديثها فسترى أنها لم تبعدها عن الجمهور قيد أنملة. وفي الحقيقة، قلّ ما نظرت إليها، إلا إنها وفرت لها كل ما احتاجته من ثقة لكي تتألق تمامًا.

فلماذا يا ترى ينجح ذلك أكثر من شاشات الثقة أو الملقن؟ لأنه ليست ثمَّة غموض هنا فيما يحدث، فهو صادق ومألوف، ويمكنه أن يمتع الجمهور من خلال سعيك جاهدًا لئلا تقرأ الحديث أو تتلفت، وتتواصل بصريًّا أو تبتسم، وتبدو طبيعيًّا. وإذا كان ذلك سيجعلك أكثر ارتياحًا وثقة، فإن الناس يجدون هذا بين ثنايا صوتك، فيسترخون معك.

إذن، تلك هي اختياراتك الرئيسة، فتستطيع بالطبع الإبداع دائمًا بشيء تتفرد به دون غيرك؛ فقد كان لكليفورد ستول خمس نقاط لحديثه، كتب كل واحدة منها على أحد أصابعه مع الإبهام، فكلما جاء لتغيير الموضوع اتجهت آلة الكاميرا نحو كفه، فكان لنا أن نشهد ما سيلي؛ فهو متفرد ومحببٌّ.

وعلى كل حال، يبقى من الأهمية بمكان إيجاد أسلوب الحديث الذي ينجح معك، والالتزام به، والتدريب عليه قدر المستطاع، مستعملًا الدعائم

ذاتها التي ستستعين بها على المسرح (ويعد هذا بالمناسبة ناقوسًا آخر يدق مناهضًا للاعتماد كثيرًا على شاشات الثقة، فلن تستطيع التأكد بنسبة (100%) أن تجهيزات المسرح،تماثل ما تمرنت عليه تمامًا).

باختصار شديد: لا بأس من أن تكون متأثرًا، ومن الجيد أن تجد مكان راحتك وثقتك، ومن الضرورة أن تكون أصيلًا.





الصوت والحضور

امنح كلماتك الحياة

فهي تستحق

ثمَّة سؤال جوهري هنا: لماذا تتهيّب إلقاء حديث؟

ولماذا تستعيض ببساطة عنه بإرسال النص بوساطة البريد الإلكتروني لكل عضو مرشح من الجمهور؟

فقد يحتوي حديث لمدة (18) دقيقة، على (2500) كلمة؛ فكثيرون هم الذين يستطيعون قراءة (2500) كلمة في أقل من (9) دقائق، ومع هذا يحصلون على فهم جيد؛ إذن، لماذا لا نفعل ذلك؟ فلنوفر تكلفة القاعة، وتكلفة سفر الجميع، ولنتفادى أيضًا احتمال نسيان بعض أسطر، فتبدو أبله؛ فهات حديثك عابرًا في أقل من نصف الوقت الذي يتاح لك.

في عشرينيات عمري، لم أكن أستطيع العمل في مخاطبة الجماهير، وأثناء دراستي الفلسفة بالجامعة، كان كارثيًّا أن أجد الكاتب الجميل والمفكر الرائع ب. ف. ستروسون، كان على أقل تقدير في اليوم الذي أصغيت إليه، متحدثًا مبدعًا؛ فقد ظل يغمغم لمدة (60) دقيقة، يقرأ الجمل كلها بالنغمة الوحيدة نفسها، وقل ما نظر إلى أعلى، وعلمت أنني أضيع وقتي تمامًا بالذهاب

إلى محاضراته، طالما أنني أستطيع أن أطالع كتبه؛ لذا توقفت عن الذهاب لمحاضراته. والحق يقال: توقفت عن الذهاب إلى المحاضرات.. نقطة. أنا أقرأ وحسب.

فقد كان لاكتشافي أن الأحاديث توفر أكثر مما تفعل الكلمة المطبوعة من معلومات، هو أحد الأسباب التي جعلتني مسحورًا بـ (تيد)، لكن هذا ليس معطىً ثابتًا على كل حال، ولا حتى أن الأمر ينجح في الأحوال كلها، فثمّة أشياء إضافية يجب استحضارها واستثمارها وتنميتها واكتسابها.

فما تلك الأشياء الإضافية يا ترى؟ إنها المسحة البشرية التي تحيل المعلومة إلى إلهام.

فهب أن الحديث نهران من المدخلات، يجريان على التوازي، والكلمات تعالج بلغة ماكينة عقلك التي تعمل بالطريقة ذاتها، حينما تستمع مثلما تقرأ، لكن يتدلى من الأعلى نهر من البيانات الوصفية التي تتيح لك (من اللاوعي بدرجة كبيرة) تقييم كل قطعة من اللغة التي تسمعها، وتحدد ما الذي ستفعله بها، وكيف تعتبر أولويتها؛ فليس هنالك تناظر لذلك في القراءة؛ فهي تحدث فقط حينما تشاهد متحدثة، وتستمع إلى صوتها.

في ما يأتي بعض الآثار التي تبديها طبقة النهر المضاف (البيانات الوصفية):

- التواصل: أنا أحب هذا الشخص.
- الاندماج: كل جملة تبدو ممتعة جدًّا.
- الفضول: سمعتها من خلال صوتك، ورأيتها في عينيك.
- الفهم: التأكيد في تلك الكلمة مع حركة اليد - الآن قد استوعبتها.

- الدهشة: واووو- إنما ذلك شغفٌ يستشري.
- القناعة: ذلك الإصرار في تلك الأعين!.
- الفعل: أريد أن أصبح من ضمن فريقك، فلتسجلني.

في مجمله، ذلك هو الإلهام؛ الإلهام في أبهى تجلياته، وأحسب أنه القوة التي تنبئ العقل بما يفعله حيال الفكرة الجديدة؛ فالعديد من الأفكار يتم حفظها بعيدًا، وربما تنسى في الحال. أما الإلهام، فعلى النقيض، فهو يمسك بالفكرة ويدفع بها في دائرة اهتمامات أذهاننا: تنبيه عام! وصلت وجهة نظر جديدة للعالم! تحضروا لتفعليها!.

هنالك أسرار عدة في كيفية استجابتنا وماهيتها بتلك القوة لمتحدثين محددين، تلك الإمكانات تطورت عبر مئات آلاف السنوات، ورسخت في أعماقنا؛ ففي موضع ما بداخلك، يلبد خواريزم للثقة، وخواريزم للمصداقية، وخواريزم لكيفية انتشار العواطف من دماغ إلى آخر. إننا لا نعرف تفاصيل تلك اللوغريتمات، لكننا نستطيع الموافقة على وجود الدلائل القويّة؛ إنها تنقسم إلى فئتين كبيرتين: ما الذي تفعله بصوتك؟ وما الذي تفعله بجسمك؟

تحدث بمعنى

إذا وجدت الفرصة، فاستمع للدقيقة الاستهلالية لحديث جورج مونبيوت لدى تيد. النَّص آسر، لكنه على وجه الخصوص لم يكن مثيرًا:

حينما كنت شابًا يافعًا، أمضيت ست سنوات في مغامرات البراري الاستوائية، كنت أعمل صحفيًّا استكشافيًّا في واحدة من أعظم البقاع الخلابة في العالم، وكنت أكثر ما يكون عليه الشاب المتهور الأحمق؛ ولهذا كانت الحروب تشتعل، ومع هذا شعرت أيضًا أنني أكثر حياة من أي وقت مضى. وحينما عدت

إلى الوطن، وجدت أن نطاق وجودي صار يتقلص تدريجيًّا، حتى بدت مناولة غاسل الأطباق كأنها تحدٍّ مدهش، ووجدت نفسي كأنني أخربش على جدران الحياة، محاولًا إيجاد سبيل إلى الخارج في الفضاء الشاسع من حولي؛ فقد كنت -كما أعتقد- ضجرًا بيئيًّا.

لكنه حينما تحدث، كنت تستمع لشيء مختلف تمامًا، فإن كنت سأصوره لك مستعينًا بتقنيات الطباعة، فسآتيك بشيءٍ من هذا القبيل:

عندما كنت شابًا يافعًا، أمضيت ست سنوات في مغامرات البراري الاستوائية، كنت أعمل صحفيًّا استكشافيًّا في واحدة من أعظم البقاع الخلابة في العالم، وكنت أكثر ما يكون عليه الشاب المتهور الأحمق؛ ولهذا كانت الحروب تشتعل. ومع هذا شعرت أيضًا أنني أكثر حـيــاةً من أي وقت مضى، وحينما عدت إلى الوطن، وجدت أن نطاق وجودي صار يتقلّص تدريجيًّا، حتى بدت مناولة غاسل الأطباق كأنها تحدٍ مدهش، ووجدت نفسي كأنني أخربش على جدران الحياة، محاولًا إيجاد سبيل إلى الخارج في الفضاء الشاسع من حولي؛ فقد كنت -كما أعتقد- ضجرًا بيئيًّا.

ففي الطباعة يبدو ذلك فظيعًا، لكنك حين تستمع إلى مونبيوت وهو يتحدث، ستجد نفسك منجذبًا على الفور إلى عالمه؛ فكل كلمة نطق بها أتت مغلّفة بنغمة مختلفة، أو بمعنىً متضمنًا فيها، وكانت الحصيلة أن أضفى لمسات رائعة على استهلالية لا تستطيع الطباعة بلوغها، وظلت تلك الهبة مستمرة من خلال الحديث، فالكلمات التي ينطق بها، تبعث الأسر والفضول حاضرين، بل إن صوته عمليًّا يجبرك لتستشعر الفضول والدهشة.

فكيف تسنى له يا ترى فعل ذلك؟ فالصوت يدرب الحديث على ست أدوات، يمكنك استعمالها: مستوى الصوت، الاهتزاز، التسارع، الجرس، النغمة

وشيء يدعى علم العروض، وهو الرفع والخفض الغنائي الذي يميز على سبيل المثال، بين العبارة والسؤال، وإذا أردت التوسع في هذه أبعد، فأوصيك بحديث تيد لجوليان تريجور بعنوان: «*كيف تتحدث بحيث يودُّ الناس أن يستمعوا لك*». فهو لم يوضح موطن الحاجة فقط، بل قدَّم تمارين تعينك لجعل صوتك جاهزًا.

أما أنا، فإن الوجبة الرئيسة التي ظفرت بها، هي حقن طريقة تحدثك بتنويعات تستند إلى المعنى الذي تحاول إبلاغه، وينسى متحدثون كثر هذا الأمر، إذ يؤدون الحديث بحيث تأتي كل جملة فيه على أسلوب التنغيم نفسه: ارتفاع خفيف عند البدء وانحسار عند النهاية. ليست هنالك وقفات أو تغييرات في الاهتزاز، ويوحي هذا بأن حديثك ليس به جزء بعينه ذو بال أكثر من غيره؛ فهو يسير متواترًا حتى النهاية، وأثره الحيوي يجلب النعاس، أي إنه يدعو جماهيرك للنوم.

فإذا كان حديثك منصوصًا، فجرّب الآتي: أوجد الكلمتين، أو الكلمات الثلاثة المهمة من كل جملة، وضع خطًا تحتها، ثم انظر إلى الكلمة الوحيدة في الفقرة المهمة حقًا، وضع تحتها خطين، ثم أوجد الجملة ذات النغمة الأخف في مجمل النص، واجعل خطًا متموجًا تحتها، وابحث عن علامات الاستفهام كلها وظللها بالأصفر، وابحث عن أكبر موضع للدهشة في الحديث، وعلّم بالبنط الأسود الغليظ قبيل كشفها، وإذا كانت هنالك طرفة مضحكة بمكانٍ ما، فاجعل نقاطًا زهرية اللون من فوقها.

والآن حاول قراءة نصك مطبقًا تغيير النبرة عند كل علامة؛ مثلًا: ابتسم أثناء النظر في النقاط الزهرية، وتوقف عند علامة البنط الأسود الكبير، وسارع بعض الشيء عند المنطقة التي يتعرج تحتها خط المرسم؛ بينما تتحدث بنعومة أكثر؛ فكيف بدا لك ذلك؟ أهي مبدعة؟ ثم جرِّب مرة أخرى مع زيادة طفيفة في الفوارق.

من ناحية ثانية، جرِّب شيئًا إضافيًّا، حاول أن تتذكر العواطف كلها المصاحبة لكل موضوع من حديثك، ما القطع التي تحس بعاطفة أكثر عندها؟ وأي الموضوعات هي تلك التي قد تجعلك غاضبًا بعض الشيء؟ وما الذي يضحكك؟ وما الذي يُحيّرك؟ الآن، دع تلك العواطف تخرج كلما تحدثت؛ فكيف تبدو؟ جرِّب فعل ذلك مع صديقة حاضرة، وانظر كيف كانت استجابتها؟ وما الذي تدير عينيها عنده؟ قم بتسجيل نفسك وأنت تقرؤه، ثم أعد تشغيله وعيناك مغمضتان.

يكمن الهدف هنا في أن تبدأ التفكير في نبرة صوتك، إذ تعطيك مجموعة جديدة كاملة من الأدوات للولوج إلى داخل عقول سامعيك، فأنت تريد أن يتفهموك؟ أجل، لكنك أيضًا تريدهم أن يستشعروا شغفك. وليست الطريقة التي تحقق بها ذلك هي أن تطلب إليهم التعاطف مع هذا الموضوع، بل من خلال إبداء عاطفتك الذاتية التي ستنتشر تلقائيًّا كأي عاطفة صادقة أخرى تشعر بها.

هل أنت منزعجٌ بسبب ضيق الوقت؟ لا إزعاج، فقد ضاعفت البلوى، ويمكنك استغلال كل ثانية، ليس فقط لتبليغ معلومة، بل لتوصيل كيفية استقبالها، ويتم ذلك كله من دون إضافة كلمة واحدة.

ولمزيد من الأمثلة الرائعة عن الاستعمال الأمثل للصوت، تأمل أحاديث ميلي مكغونيجال، وجون ورنسون وإيمي كودي وهانس روسلينغ؛ والفريد من نوعه، السير كين روبينسون.

وقد يدفع بعض مدربي التحدث بالفروق الصوتية خارج ما ترى أنه يناسبك، فلا تسمح لهم، ودعها تأتي على السجية من العاطفة التي تشعر بها إزاء الموضوع، وغالبًا فأنت تود الحديث بشكل حوار، مقحمًا الفضول مع الدهشة حيثما لاءم الوضع. وإنني لأسأل الناس أن يتخيلوا أنهم التقوا أصدقاء رافقوهم

في المدرسة، فيخبرونهم بما استجدّ من أمرهم الذي صاروا إليه؛ إنه ذلك النوع من الصوت الذي تبحث عنه. حقيقي وطبيعي، ومع هذا، لا تخشَ التغاضي عنه متى تطلب الأمر ذلك.

ثمّة ناحية أخرى ينبغي الانتباه إليها: ما السرعة التي تتحدث بها؟ فقبل كل شيء، من الرائع أن تتباين سرعاتك وفق ما تتحدث عنه؛ فعندما تقدم أفكارًا محورية، أو تشرح شيئًا معقّدًا، فلتبطئ؛ ولا تخشَ إدراج بعض الوقفات، وأثناء الطرف واللحظات الخفيفة فلتسارع. وعلى كل حال، ينبغي أن تخطط لكي تتحدث بسرعتك العادية التي تعتمدها في حواراتك، التي تتراوح بين (130) و (170) كلمة في الدقيقة الواحدة لمعظم المتحدثين.

تجدر الإشارة هنا إلى أن بعض الإرشادات حول الحديث الجماهيري، تحث الناس على تعمُّد التأنّي، وعلى كل حال، أحسب أن تلك نصيحة مريضة في أغلب الأحيان؛ فبصفة عامة، الفهم يتخطّى التصوُّر؛ أي إن الأمر يتطلب عادة أن تعمل الدوائر العقلية للمتحدث أوقاتًا إضافية للتأليف، أكثر من تلك التي لدى المستمع لكي يستوعب. (ما عدا في حال لحظات التوضيح المعقدة، حيث يتطلب الأمر التأنّي) . فإذا تحدثت بسرعتك المعتمدة في الحوارات العادية، فهذا أمر جيد؛ إذ إن المستمع لا يتحرج، أما إن تثاقلت السرعة أبطأ من ذلك، فأنت تقدم رقاع دعوة إثارة الحفيظة إلى القاعة؛ فنفاد الصبر ليس صديقًا لك؛ فحينما تستمتع أنت باللحظة العظيمة في حياتك، يحتضر الجمهور ببطءٍ جوعًا للكلمات.

فها هي روري سوذرلاند التي أفلحت بطريقة ما في تقديم (17) دقيقة من الحديث العجيب المترع بالرؤى بمعدل (180) كلمة في الدقيقة الواحدة، تؤمن أن زيادة السرعة قليلًا قد تفيد متحدثين كثر:

ثمَّة طريقتان لفقدان الجمهور: الانطلاق بسرعة، وهو أقل الطريقتين حدوثًا، والانطلاق بتؤدة الذي يشكل المشكلة الكبرى؛ لأنه يتيح وقتًا لسرحان

العقول. وإنني لأشعر ببعض الذنب لقولي هذا، لكن إذا كنت تتحدث بسرعة كافية، فيمكنك أن تشتطّ بعيدًا في سلم نقلات النشاز. وبصراحة، لا أوصي بالاستنتاجات الاعتباطية الصاخبة. وللحديث على عجل أيضًا كثير من المثالب؛ فلا أحد يهتم أو حتى يعلم أممم أو إيي الناشزة في حال ورودهما بسرعة.

فلا هو، ولا أنا، نوصي بالسرعة أو الثرثرة؛ فلتتحدث على سجيتك كأنك تحاور فقط... وكن جاهزًا للتسريع حيثما بدا ذلك طبيعيًّا، فهذا أجدى داخل الغرفة، كما هو الحال على الإنترنت أيضًا.

هل فاجأك ذلك؟ هل تعتقد أن الحديث الجماهيري نقيض لحديث الحوار؟

في أحد مؤتمرات تيد جاء متحدث من جنوب آسيا لأول مرة، فبدأ تجربة أدائه جاهرًا بأعلى ما لديه من صوت، ولطالما وقفت على تباين أساليب التحدث، لكن ذلك كان أكثر شيءٍ مرهق للسمع؛ فسألته لماذا يتحدث بتلك الطريقة؛ ففكر للحظة ثم أجاب: «*الحديث الجماهيري في ثقافتي يعني التحدث إلى حشد من الناس، ولكي يستمع القوم في الخلف، عليك أن تصيح. لكن*»، صمت للحظة ثم استطرد قائلاً: «*لكن هنا، أحسبني لا أحتاج إلى ذلك؛ لأن هنا لدينا جهاز صراخ تلقائي*». فنقر مكبر الصوت، وانفجرنا ضاحكين.

إنها حقيقة نقطة من الأهمية بمكان؛ فالحديث الجماهيري نشأ منذ القدم قبل عصر تكبير الصوت، ولتخاطب حشدًا من أي عدد، فعلى المتحدثين أن يبطئوا، ويتنفسوا بعمق وجعل الحديث يندفع بوقفات مسرحية عقب كل جملة، فهو أسلوب تحدث يعرف اليوم بـ (اسم الخطابة)، وهي أسلوب للتحدث تتزامن فيه عاطفة الجماهير واستجابتهم بطريقة مؤثرة. ونقرنها ببعض الخطابات المؤثرة في الأدب والتاريخ كخطابات مارك أنطوني: «*أيها الأصدقاء والرومان والريفيون*»، إلى باتريك هنري: «*أعطني الحريّة أو أعطني الموت!*».

لكن في معظم التجهيزات الحديثة يفضل الحد من الخطابة؛ فهي كفيلة بإبلاغ العاطفة والعجالة والغضب، إلا إنها في صدام ضد كثير من العواطف اللطيفة. ومن منظور الجمهور، ستكون مؤثرة في حدود (15) دقيقة، لكنها مرهقة لمدة ساعة. ولو كنت تتحدث لشخص واحدٍ، فلن تخطب، ولن تستطيع إقامة مؤتمر ببرنامج طوال اليوم حول الخطابة.

والخطابة أكثر بطئًا، فحديث مارتين لوثر كينغ: *«إن لديَّ حلمًا»*، الذي ألقاه في حدود (100) كلمة بالدقيقة، كان منمقًا، وألقي من أجل غرضه، لكن مهمتك اليوم ليست بصدد مخاطبة حشد من (200,000) شخص في خضمّ حركة اجتماعية رئيسة.

على صعيد آخر، هيأ لنا تكبير الصوت قدرة التحدث بتواصل عاطفي مع الحشود؛ فتلك إمكانية تستحق الاستفادة منها؛ لأنها تقيم التواصل وتثير الفضول بسهولة أكثر من الخطابة؛ فتلك النبرة الحوارية أكثر أهمية أيضًا حينما تشاهد حديثًا على الإنترنت، فأنت هناك مجرد شخصٍ واحد يشاهد شاشة، وتريد أن يخاطبك المتحدث كذلك، فالأحاديث التي يخاطب بها حشد عظيم، قلَّ ما تنتشر كما الفيروسات.

وقد يسقط بعض المتحدثين في الفخ هنا، ففي غمرة التشويق من المسرح، ينتابهم حس عظمة المناسبة شيئًا فشيئًا، فيشرعون دون وعي في اعتناق ضرب من الخطابة، فيقللون من سرعتهم ويتحدثون قليلًا بصوت مرتفع، ويدرجون وقفات مسرحية بين الجمل، فذلك أكثر فتكًا بالحديث على الإطلاق، فالخطابة فنٌّ لطيف، لا يجيده إلا القليل، وقد يكون ملائمًا في الكنيسة أو في حشد مظاهرة سياسية، أما في مناسبات الحديث الجماهيري الأخرى، فأوصي بتركها جانبًا.

وظِّف جسدك

من طرائف السير كين روبنسون، أن بعض الأساتذة ينظرون لأجسادهم كأنها ببساطة أجهزة، خُلقت لتحمل رؤوسهم عند الاجتماع المقبل. وأحيانًا يبعث فيك المتحدث الانطباع نفسه، فحالما حمل جسده ذلك الرأس على المسرح، فلا يدري ماذا يفعل بعدئذٍ، لقد عظمت المشكلة في التجهيزات التي لا مقرأة أو منضدة للاختباء خلفها؛ فالناس يقفون على نحوٍ محرج، وأيديهم مسمّرة على جوانبهم، أو يتمايلون رجلًا على أخرى.

وعلى كل حال، إن آخر ما أود فعله هو الإدلاء بوصفة لطريقة واحدة للغة الجسد، فما أسرع أن تصبح الأحاديث مملة إذا تبنى كل متحدث الشيء نفسه، لكن هنالك القليل من الأشياء التي يمكنك التفكير فيها؛ لأنها تشعرك بالارتياح، وهي كفيلة بفرض سلطانك على جمهورك.

فالطريقة الأسهل لإلقاء حديثٍ شديد التأثير، هي فقط الوقوف باعتدال، بحيث ينقسم وزنك بالتساوي على كلتا قدميك اللتين تقفان بارتياح، تفصل بينهما بضع بوصات، مستخدمًا يديك وساعديك لتوضيح ما تقوله بكل بساطة. وإذا كان وضع الجمهور مقوّسًا حول المسرح بعض الشيء، فيمكنك الالتفات من منطقة الخصر لتخاطب الأجزاء المختلفة منهم، فلست مضطرًا إلى التجوال مشيًا على الإطلاق.

فهذا الأسلوب يشيع هيبتك بهدوء، وهو النمط المتبع لدى أكثرية متحدثي تيد، بمن فيهم السير كين؛ فالسر في أن تظل مسترخيًا، وأن تجعل الجزء الأعلى من جسدك يتحرك كيفما اتفق. فللوقفة الجيدة شأن عظيم. وتفادى تحديب كتفيك إلى الأمام، كما أن الوقفة المنكشفة تشعرك بالتأثر الذي يخدم هدفك.

مع هذا، يحبذ بعض المتحدثين ذرع المسرح مشيًا، فذلك يساعدهم على التفكير، وعلى ترسيخ اللحظات الأساسية، وينجح هذا أكثر في حال كان المشي باسترخاء، وليس إجباريًّا. ولك أن تلقي نظرة على خوان إنريكي أثناء الأداء وأليزابيث جيلبيرت، ففي الحالتين بدا كلاهما في غاية الارتياح (وهذا أمر مهم)، وظلا يتوقفان بين حين وآخر، ليستقرا عند نقطة معينة؛ إن ذلك الإيقاع هو الذي يجعل هذا الأسلوب ناجحًا، فقد يكون التسارع الثابت مرهقًا للمشاهد، أما التسارع المتسم بالسكون، فقد يكون قويًّا.

ومما ينبغي تجنبه أيضًا، الانتقال بتوتر بين الأرجل، أو المشي جيئة وذهابًا بخطوتين على طريقة حركات رقص الروك، فكثير من المتحدثين يفعلون هذا دون أن يعلموا، فقد يشعرون بقليل من القلق، والانتقال من رجل إلى أخرى يخفف من عدم الارتياح، إلا إنه يشير إلى العكس من وجهة نظر الجمهور، وقد شجعنا في مرات عديدة أثناء تجارب الأداء في تيد، أولئك المتحدثين ليسترخوا ويقفوا ساكنين ببساطة، فظهر الفرق في تأثير ذلك على الفور.

إذن، فلتتحرك إن أردت ذلك، لكن ليكن هذا عن قصد، ومن ثم حينما تريد أن تؤمن على نقطة محددة، توقف وخاطب الجمهور في وضع القوة الهادئة.

ثمَّة طرق عديدة أخرى تجعلك تتحدث بقوة؛ فقد اختارت السيدة استيفاني شيرلي إلقاء حديثها جالسة على مقعد معدني، برجل واحدة، مستندة إلى دعَّامة، مع جعل ملاحظاتها في حاسوبها المحمول، وقد بدت مستريحة وطبيعية. وقد ألقى عالم الأعصاب الشهير أوليفر ساكس مؤخرًا حديثه جالسًا أيضًا. ونورد في نهاية هذه السلسلة المضيئة طريقة كليفورد ستول الذي ظل يقفز ويثب حول المسرح بحيوية أضفت بُعدًا جديدًا تمامًا متفردًا لحديثه.

إذن، ليس ثمَّة قواعد حاكمة هنا، غير أن تجد لنفسك أسلوبًا تقف به على المسرح، يشعر بالراحة والثقة، أما الاختبار الأيسر فأن تقيم بروفة أمام جمهور بسيط، ثم تسألهم إن كانت لغة جسدك منسجمة مع الطريقة و/أو أن تصور نفسك على شريط؛ لترى إن كنت تفعل شيئًا من دون وعي.

يستطيع العالم أن يجهز - وأن يتقبل - أساليب عديدة مختلفة لتقديم العروض، لكن تأكد أن جسمك يدرك جيدًا أنه لم يكن هنالك فقط لكي ينقل لنا رأسك؛ إذ مسموح له الاستمتاع بوقته على المسرح.

افعلها على طريقتك

والآن، الدرس الأكثر أهمية؛ فالفخ الذي يسهل الوقوع فيه، في ما يتعلق بكيفية إلقاء الحديث، هو نسيان الأكثر أهمية؛ أي إلقاء حديثك بطريقتك الأصيلة التي تخصك.

وكما هو الحال في ما يتعلق باختيارك من خزانة ملابسك، فحالما تجد أسلوب الإلقاء الذي ينجح معك، فلا تشتط بالتفكير فيه، ولا تحاول أن تكون شخصًا آخر، بل ركِّز على المحتوى الذي بين يديك وشغفك به... ولا تكن خائفًا من أن تدع شخصيتك لامعة على المدى.

يذكر أن النجاح الذي حققه حديث جيل بولتي تايلور في عام 2008، أغرى جيلًا بأسره من متحدثي تيد، ليحاولوا تقليد نبرتها العاطفية، وذلك خطأ، وهو الخطأ الذي أوشكت أن تقع فيه ماري روش:

أول شيء قمت به حالما دعيت لإلقاء حديث، أنني نقرت بـ (الفأرة) على الحديث الأكثر شعبية آنذاك، وهو حديث جيل بولتي تايلور، وتوقفت بعد دقيقتين؛ لأنني أدرك أنني لن أكون جيل بولتي تايلور. وبحالتي تلك من فقدان

الأمان، اكتشفت أن من الأفضل لي أن أكون ماري روش، من أن أصبح ماري روش التي تحاول أن تصير جيل بولتي تايلور.

ويوافقها في هذا دان بينك:

قلها بحيث تشبه طريقتك؛ فلا تقلد أسلوب شخصٍ آخر، أو تنتهج ما تظنه: (طريقة تيد) المعينة لتقديم العروض؛ فذلك ممل ومبتذل ورجعي، ولا تحاول أن تكون كين روبينسون التالي، أو جيل بولتي تايلور التالية.. فقط كن أنت أول ذاتك.





ابتكار الصيغة

الوعد (والخطر المحدق) في أحاديث الطيف الكامل

فـي نوفمبـر مـن عـام 2011، قـدم للمسـرح الكاتـب العلمـي جـون بوهانـون في (تيديكس – TEDx) بروكسل، وبرفقته وسيلة تحدث غير معتادة؛ فبدلًا عن برنامـج الـ (بوربوينـت)، جلب معه فرقة رقص، والحق إنهم هم من أتوا به؛ فقد حملوه إلى خشبة المسـرح، وبينما كان يتحـدث عن الليزريات والسـوبرفلويدات، كانوا يشكلون تلك النقاط التي يتحدث عنها بأجسـادهم.

لقد كان أداءً محكمًا، وذهب بوهانون ليدعي أن الرقص قد يكون خير رفيق للأحاديث العلمية، حتى إنه ابتدر حركة تدعى: ترقيص شهادة الدكتوراه؛ فإذا أردت لحديثك التميز عن أحاديث الآخرين، فثمَّة خيارات عديدة متاحة لك لكي تبدع؛ فإذا نظرنا إلى الأساسيات، نجد أن التقييد الوحيد للحديث هو الوقت المتاح، ففي (18) دقيقة، يمكنك التفوه بـ (2,500) كلمة؛ لكن، ما الذي ستفعله غير ذلك؟ فلجماهيرك خمس حواس، وبوسعهم امتصاص مدخلات عدة.

ونستعمل هنا في تيد مصطلح (الطيف الكامل) لنصف تلك المحاولات، لما يمكن إقامته في الحديث، فضلًا عن الكلمات وشرائح العرض. في ما يأتي

ستة عشر اقتراحًا يمكنك وضعها في الحسبان، وأتطلع لرؤية إبداع هائل خلال السنوات المقبلة.

والآن، ينبغي التعامل مع ذلك كله بحذر شديد؛ فإن أخطأت، بدا الأمر تحايلًا؛ أما إن وُفقت، فتكون قد ارتقيت بالحديث إلى مستوىً جديد بالكامل.

1. معينات مسرحية

شهدت قبل عشرين عامًا حديثًا عن الحاجة للنضال من أجل نزع التسلح النووي، وصحيح أنني لا أستطيع تذكر اسم المتحدث، ولا حتى الجهة التي يمثلها، ولا حتى كثيرًا مما قال، لكنني مع هذا، لا أنسى أبدًا ما فعله؛ فقد حمل حبة بازيلاء جافة ورفعها، قائلًا: *«أريدكم أن تتخيلوا أن هذه سلاح نووي حراري، قنبلة هيدروجينية؛ فهي من حيث القوة تفوق ألف مرة تلك القنبلة التي أسقطت على هيروشيما»*، ثم رمى بحبة البازيلاء في سطل معدني كبير موصول بمكبر صوت، وحينما ارتطمت حبة البازيلاء بالسطل، جاء الصوت مثيرًا للهلع من شدة الفرقعة، ثم أردف: *«فكم عدد الرؤوس النووية الحرارية التي تعتقدون أنها على الأرض الآن؟»*، وتوقف. *«ثلاثون ألفًا»*. ومن دون أن يتفوه بأي شيءٍ آخر، دنا والتقط جوالًا معبّأً بحبوب البازيلاء الجافة، وقلبه على السطل، واحدة في البدء، ثم وابلًا؛ فجاء الصوت مصمًّا للآذان، مرعبًا. وفي تلك اللحظة، أدرك جميع من بالغرفة بعمق، من دواخله، لماذا كان هذا الأمر ذا شأن.

وهكذا انتشرت العديد من أحاديث تيد بسبب استعمال دعائم غير متوقعة؛ فلكي تقيم نقطة حول نصفي الدماغ الأيمن والأيسر، أتت جيل بولتي تايلور بدماغ بشري حقيقي إلى المسرح، كاملًا مع النخاع الشوكي المتدلي. وثمَّة ما يقال عن التلذذ الذي صحب تحريكه من السطل الذي كان محفوظًا فيه، إذ رسخ ذلك في أذهان الجميع. أجل، فذلك شيءٌ مثير للشغف. ومن جانبه، تصدَّر

بيل غيتس العناوين عبر العالم، حينما فتح جرَّة مليئة بالبعوض أثناء حديثه عن الملاريا، مازحًا: «*ليس من سبب يجعل فقراء الناس فقط هم من يجربون ذلك*». كما تسمرنا عندما جلب ج. ج. أبرامز صندوق أسرار إلى المسرح، أعطاه إياه جدّه، ولم يسبق أن فتحه. (وبالطبع غادر به المسرح من دون أن يفتحه).

فإن كان لديك شيءٌ يمكنك توظيفه بقوّة وبشكل شرعي، فقد يكون ذلك سبيلًا عظيمًا ليجعل حديثك لا ينسى.

لكن احذر: تأكد أنك تتمرن على ذلك وفق شروط الواقع المعاش؛ فقد جلبت معي ذات مرة الأصلة البورمية الصفراء إلى المسرح، ملفوفة حول جسدي لأؤكد فكرة عن روعة الطبيعة، وحسبتني أبلغ الذرى بذلك... حتى بدأ الجمهور يقهقه؛ لم أكن أعلم أن الأصلة من الكائنات التي تبحث عن الحرارة. وهكذا وجدتها تتدلى وراء ظهري، وبدا رأسها يترنح إلى الأمام و إلى الخلف من بين رجليّ.. وصحيح أن ذلك كان رائعًا، إلا إنه لم يكن حسب ما أردت.

2. الشاشات العملاقة

في تيد 2015، أخذت تلك الفنانة المصممة نيري أوكسمان من معهد ماساشوسيتس التقني، أنفاس الجميع بعرض يبين مجموعتين متوازيتين من الصور المعروضة في الوقت نفسه على شاشتين عملاقتين، امتدت كل واحدة منهما بطول جانب منها؛ كشفت إحداها الجانب التقني لعملها، في حين كشفت الثانية الجانب العضوي.

كانت كل منهما معجبة على انفراد، وجاء الجمع بينهما مذهلًا على الإطلاق، لكن لم يكن بسبب الأثر المرئي، فقد وضح لنا على المستوى الباطني، الطبيعة المزدوجة لعملها بوصفها مصممة علمية وفنانة. ويعد مؤتمر روح عصر قوقل، ضمن تلك المؤتمرات التي ابتدعت العروض على الشاشات العملاقة،

متيحة لإصدارات عديدة من التصوير الشامل الطيفي، والخطوط العريضة الممتدة على طول (100) قدم على جانبي المتحدث؛ فالشعور السينمائي لهذه العروض لا يصدق. (يصعب كثيرًا تكييف الطريقة التي نبرز بها ذلك للمشاركة على الإنترنت، فحتى الآن القوالب الأكثر تحصيلًا هي الأشكال القياسية للشريط المصور من 16:9 و 4:3؛ إذن فقد تكون هذه العروض مدهشة من داخل الغرفة، لكن من العسير أن تحظى بالاستحسان التام من قبل الجماهير من خلال الإنترنت).

3. التنشيط متعدد الحواس

رأى بعض المتحدثين الانطلاق إلى ما هو أبعد من الرؤية الثنائية الأبعاد والصوت المجسم وحسب؛ فلدينا طهاة يملؤون القاعة بالنكهات اللذيذة لطبقٍ تم طهيه مباشرة على المسرح، أو لديهم حقائب مليئة بالعينات تم توزيعها سلفًا، مما يتيح للجمهور أن يشتموا ويتذوقوا. أطلعنا وودي نوريس على اختراعه وكيف يمكن إطلاق الصوت العالي (الفرط/صوتي) من المنصة إلى مقاعد الأفراد بين الجمهور، حيث يكون مسموعًا فقط لشاغلي تلك المقاعد. ومن جانبه وفر لنا استيف شكلير، رائد آلات تصوير البعد الثلاثي عرضًا مبكرًا لإمكانية تجربة الرياضة عبر الأبعاد الثلاثية. ومن قبيل المجاملة، وزَّع كؤوسًا على الجميع. واستعملت مصممة العطور لوكا تورين ماكينة لتضخ روائح مختلفة في الغرفة؛ فمثل هذه الكلمات المتفردة النوع، تكون دائمًا ممتعة، فقط؛ ما الاستثناء المتوقع للعرض الثلاثي الأبعاد؟ من الراجح أن يظل حكرًا على حفنة من الموضوعات.

أما في تيد 2015، فقد أقام ديفيد إيغلمان دعوى مفادها أن بالإمكان إضافة الحواس الجديدة الغريبة عبر تقنيات بتدريب الدماغ لكي يفهم الأنماط الكهربائية من أي مصدر، كأحوال الطقس وسوق الأسهم، وربما يصور لنا

مؤتمر في المستقبل بعض الجماهير التي ترتدي صدريات كهربائية موصولة بالأسلاك مباشرة لتجربة من خيال المتحدث. فنرجو التواصل معنا، في حال استطاع أحدهم اختراع مثل هذه الأشياء.

4. التدوين الصوتي المباشر

كان الحديث الذي قدمه صناجة التصاميم رومان مارس، أحد تجليات تيد 2015، لكن بدلًا من المشي على المسرح حاملًا مكبر صوت، جلس مارس خلف وحدة تحكم مزجي ثم استهلّ: *«إنني أعلم بما تفكرون فيه: لماذا جلس هذا الفتى؟ ذلك بسبب ... إن هذا راديو!»*. فأطلق مزيجًا موسيقيًّا ثم انطلق. مارس هو مضيف البرنامج الشعبي لتصميمات التدوين الصوتي (Invisible 99)، وقد أدى كل الحديث وكأنه يقوم بصفة مباشرة بعمل مزيج لتدويناته الصوتية. ويتم إدراج العديد من المقاطع الصوتية والصور في الحديث في كسر من الثانية. وقد أضفت هذه الطريقة على الحديث حيويّة لا تصدق. كما استعمل النجم الكبير د. ج. مارك رونسون أيضًا طاولة مزج لبعض أجزاء حديثه، ويمزج مضيف برنامج (ThisAmericanLife) إيرا جلاس، بعض عروضه المباشرة بوساطة جهاز (آيباد).

في الحقيقة، هذه التقنية خارج حدود مهارات معظمنا، ولكنني أراها تصبح ضربًا فنيًّا قائمًا بذاته؛ فهي أفكار المتحدث عبر دي جي تُمزج مباشرة من مصادر عدة في الوقت الحالي؛ فإن حسبت أن هذه المهارة يمكن تملك ناصيتها، فهي بحق جديرة بالوقت الذي يستثمر فيها.

5. إجراء المقابلات مع وسائل الشرح

قد تكون المقابلة بديلًا طيبًا للحديث، فذلك يمنحك الفرصة لكي:

- تستكشف موضوعات عدة بغير حبل أفكار واحد سوى عمل المتحدث وحياته.

- تحثّ المتحدث ليذهب أعمق أكثر مما يفعل بطبيعة الحال عند التحدث. (ويصح هذا مع المتحدثين ذوي الصيت الذين تكتب أحاديثهم دائمًا بوساطة أقسام الاتصال لديهم).

بقينا نجرب لدى تيد صيغة مقابلة من شأنها تشجيع بعض التحضيرات، يقوم بها من يجري المقابلة ومن تُنظَّم معه المقابلة على السواء، بينما ما نزال نتيح التقاطعات الآنية والضغوط التي في المقابلات التقليدية؛ فهي حوار مصحوب بصور متوالية، تم العمل عليها مسبقًا من قبل الطرفين؛ فالصور تقف بمثابة علامات للفصول للموضوعات المتعددة التي يراد تغطيتها، وهي تضيف محاور رجوع منعشة للحوار.

فعندما أجريت مقابلة مع إيلون ماسك، طلبت إليه أن يرسل إليَّ الأشرطة المصورة التي ندر الاطلاع عليها والتي تشرح الموضوعات الأساسية التي أردنا التحدث عنها، كعمله لإنشاء مركبة فضاء يمكن إعادة استعمالها، وعندما حانت اللحظة المناسبة، قمت ببساطة بتشغيل الشريط المصور المعني، وسألته لتوضيح ما نراه، وقد أضاف ذلك تقدمًا وتباينًا في المقابلة.

بطريقة مماثلة، حينما كنت بصدد إجراء مقابلة مع بيل وميليندا غيتس حول أعمالهما الخيريّة، سألتهما عن صور تبين بداية انغماسهما في شؤون الصحة العامة؛ أي دليل مرئي لما دعاهما كي يصبحا ناشطين في عمل الخير، رسم أساسي أو صورة لها معنىً لديهما، ولأننا بصدد مناقشة موضوع الوراثة - فبعض الصور عن عائلتهما. فالصور التي جاؤوا بها أتاحت لنا إجراء المقابلة بصورة شخصية، أكثر من أي صورة أخرى يمكن أن تكون عليها.

تلك صيغة مقبولة؛ لأنها تقع عند منتصف الطريق بين الحديث والمقابلة، وتتيح لمن تجرى معهم المقابلة التفكير في الكيفية التي يريدون بها إنشاء

فكرة ذات شأن لديهم، وهي تقلل من مخاطر التلعثم أو السقوط في العثرات، ويمكنني أن أصور العديد من الإبداع هنا؛ فمثلًا الحديث المكتمل بشرائحه يتم إلقاؤه بصفة غير رسمية من قِبل من تُجرى معه المقابلة إلى من يجريها معه، بينما لدى الأخير خيار الاستفسار عن النقاط كافة غير الواضحة مباشرة على المسرح، في حين يظل الحديث متصلًا.

6. انصهار الكلمة المنطوقة

ثمَّة صيغة فنية قوية ظهرت في مجتمعات الأمريكيين من أصول أفريقية في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين، فانتشرت في الثقافة الشعبية؛ إذ يمكن أخذ الكلمة المنطوقة على النسق الشعري، فذلك يجمع تمامًا رواية القصص بالتلاعب المعقد بالكلام. وأهل فنّ الكلمة المنطوقة يعطون امتدادًا مدهشًا للحديث الجماهيري التقليدي؛ فهم لا يسعون للتوضيح أو الإقناع بالطريقة التي وردت في هذا الكتاب، إذ يعمدون لاستعمال لغة أكثر شاعرية، وأكثر بدائية.. لغة بمقدورها أن تحيا وتتحرك وتتنبأ وتلهم.

تجدر الإشارة هنا إلى وجود طرائق عدة لمزج أدبيات الكلمة المنطوقة مع الحديث العام، وتعد أحاديث سارة كا، وكلينت سميث، ومالكولم لندن، وسهير حمّاد، وشين كويشان، وريفز من نوع الأداء الفريد المتميز الذي لا يمكن نسيانه في تيد، ومع هذا ينبغي ألا يؤخذ الأمر بتلك البساطة؛ فالأداء السيئ للكلمة المنطوقة يعد أمرًا ساحقًا.

7. استكشاف أشعار الأشرطة المصورة

يُعرِّف الشاعر الكندي توم كونيفز أشعار الأشرطة المصورة، بأنها المجاورة الشاعرية للصور مع النص والصوت، وقد أشعل بث الشريط المصور المباشر على الإنترنت انفجارًا لتجريب أشعار الأشرطة المصورة، عن طريق

جمع كل خليط نصي يمكن تخيّله مع لقطات حية وتحريكها بمرافقة منطوقة، فهذا الجنس الأدبي قادر على إشعال الحديث. وعندما وفد الشاعر الحائز على جائزة الشعر الأمريكي؛ بيلي كولينز إلى تيد، قدّم خمسة من أعماله التي أعدت من خلال أشرطة مصورة، ومن دون جدال، قامت الرسوم المتحركة بإضفاء الأثر الطيب على كلماته التي هي بالأصل مؤثرة. ومن جانب آخر، عزَّزت خلفية من عمل الشريط المصور الذي تم تصميمه من حشد ضم (80) رسمًا متحركًا، أداء الكلمة المنطوقة لشين كويشان في تيد. وبالطبع، ثمَّة إمكانات هائلة في تجريب أشعار الأشرطة المصورة بالبث المباشر، بصفتها جزءًا من حديث أو أداءً كاملًا.

8. إضافة تسجيل صوتي موسيقي

لماذا يأتي كل فيلم تقريبًا ولديه تسجيل صوتي للموسيقى؟ لأن الموسيقى تُمتّن كل عاطفة، وقد تشير إلى لحظات لها أهمية خاصة، وقد تنبه لإثارة الدراما: الأسف، الحنين، الدهشة والأمل. إذن؛ فلماذا لا نهتم باستعمالها في الأحاديث؟

أجل، لقد جرَّب متحدثون كثر ذلك؛ فحينما سرد جون رونسون قصة خوف مفاجئ عن شخصٍ مسجون على خلفية الاشتباه بالجنون، كان جوليان تريشور من خلفه على المسرح يقوم بعمل خلفية سمعية. ومن جهة أخرى، تقوم مجلة (Pop Up) التي تسعى لتحويل المحتوى الصحفي إلى أداء حيٍّ، بانتظامٍ بجعل القصص مرفقة بسلسلة الرباعية من الجاز الثلاثي، كما في حالة لطيف ناصر الذي سرد القصة المدهشة عن الرجل الذي اخترع مزيل الألم الحديث.

لكن ثمَّة خطورة في انتهاج هذه الطريقة، بعيدًا عن الجهد الإضافي الكبير الذي يبذل في البروفات؛ إذ قد تُرسِّخ صيغتها أن هذا الذي يحدث هو أداء لوحده، وليس حديثًا وليد اللحظة، مما قد يسبب إقصاءه؛ كما يشعر بعضهم في تجهيزات عديدة عند المقدمة الموسيقية بتلاعب عاطفي.

ومع هذا، ما تزال تلك الطريقة تبدو أرضًا خصبة للتجريب، وقد يكون أحد المسارات بدمج الموسيقيين الذين يقومون بالارتجال مع ما يستمعون إليه مباشرة، كما قد تشكل مضاعفة خفض جانب الأداء، مسارًا آخر، لتوضح أن تلك هي الكيفية التي يؤدى بها هذا الحديث بعينه.

9. طريقة ليسيج

أصبح أستاذ القانون لورانس ليسيج، رائدًا لأسلوب متفرِّد للعرض، نوع من برنامج الـ (بوربوينت) عن المنشطات؛ فكانت كل جملة، أو بالأحرى كل كلمة ذات أهمية مصحوبة بطرفة مرئية، أو بكلمة فقط، أو بصورة، أو بتوضيح؛ فمثلًا هنا موضوع من (18) ثانية من حديثه في تيد 2013، حيث تحدد العلامة (//)، كل نقلة بين الشرائح:

طوَّر الكونغرس اعتمادًا مختلفًا، // فلم يعد الاعتماد على الناس وحدهم، // بل اعتماد متزايد على الممولين. // والآن، هذا اعتمادٌ أيضًا، لكنه // مختلفٌ ومتعارضٌ // عن اعتمادٍ على الناس وحدهم // طالما أن // الممولين ليسوا هم الناس. // وهذا فساد. //.

ينبغي ألَّا ينجح ذلك، فالعاصفة الثلجية من تغييرات النوع في شرائحه تبدو مخالفة لجميع لوائح كتب التصميم، لكنها حين أتت من بين يدي ليسيج، كانت بردًا وسلامًا؛ فقد كان هنالك كثير من الذكاء والأناقة في اختياراته للخطوط والإخراج والصور التي تفضي بك بيسر إلى الرهبة، وقد أخبرني بالسبب الذي دعاه للبدء بهذه الطريقة للعرض، قائلًا إنه سئم ما يقوم به الناس في المؤتمرات التقنية وهم منكبّون إلى الأسفل على شاشات هواتفهم أثناء حديثه، فلم يشأ أن يترك لهم ثانية ليبتعدوا.

أجل، إن أسلوب عرض ليسيج مختلف بشكل مذهل، حتى أطلق عليه بعضهم اسمه (طريقة ليسيج). فإن شعرت بالجرأة، عليك بمحاكاته، لكن كن مستعدًّا لقضاء وقت طويل في التحضيرات والبروفات. ومرة أخرى: احذر؛ إذ يكمن كثير من روعة هذه الطريقة في التفاصيل، وفي مواقيت الانتقال، وحال وقوعها في الأيدي غير الصحيحة، فستبدو لا محالة خرقاء لا تطاق.

10. التقديم الثنائي

بوجه عام، نحن لا نشجع إلقاء الأحاديث بوساطة أكثر من شخصٍ واحد في الوقت نفسه؛ لأن الأمر يبدو هنا عسيرًا على تواصل الجماهير مع المتحدثين؛ فلا يعرفون إلى من ينظرون، بل ربما يفشلون في تحقيق تواصل مع أي واحد منهم، لكن هذا لا يمنع وجود بعض حالات استثناءات، حيث يؤدي التفاعل بين الشخصين اللذين يقومان بالتقديم إلى إضفاء بعض الفروق؛ فحين وصف بيفرلي وديريك جوبيرت تعايشهما العريق مع حياة النمور والسنُّوريات المتوحشة، كان التأثير والاحترام بينهما آسرًا لوحده.

أشك في توافر أي مجال واسع للإبداع في ذلك؛ ففي كثير من مثل هذه العروض الثنائية، يظل أحد المتحدثين الذي لا يتكلم، واقفًا أو مشاهدًا لرفيقه، فثمَّة إمكانات أخرى عديدة:

- الإيماء.
- إعادة التمثيل.
- اصطحاب آلة موسيقية أو إيقاعات.
- وضع المخططات أو الرسم.
- الإقحام.

فـإن كان للورانسـ ليسـيج أخٌ تـوأمٌ، فيمكنـك أن تتخيلهمـا، وكل منهمـا يختتم جملة الآخر بطريقة يتضاعف أثرها، وفي هذا خطر عظيم؛ فمع مقدّمَيْن يصبح التحضير أكثر تعقيدًا؛ إذ إن فردٍ يعتمد على الآخر، ومن السهل أن تبدو مساهماتهما وتنقلاتهما مخطوطة. وأنا لا أوصي بتجريب ذلك ما لم تتوافر الثقة الأكيدة، والتوافق الكيميائي الجيد مع شخص تصبح معه الأمور طبيعية للتجريب. ومع هذا، لا أرى ثمَّة إمكانية هنا.

11. الصيغ الجديدة للندوات

إن كنت ستتخذ شخصين على المسرح في الوقت نفسه، فعادة يكون ممتعًا عندما يقف كل منهما معاكسًا للآخر في الطرح، ودائمًا تكون أفضل الطريق للفهم الحقيقي لأي فكرة، حينما يتم تحديها، وهنالك صيغ عديدة للندوات توفر سبلًا رائعة لجعل الأمر ممكنًا؛ أفضلها صيغة أكسفورد يونيون، اثنان مقابل اثنين. ويتبادل المتحدثون نحو (7) دقائق للطرح، ومثلها للاقتراح الذي يجادله، وبعد أن يتم ارتباط المشرف أو الجمهور، يمنح الطرفان دقيقتين للتلخيص، يعقبهما تصويت الجمهور. (يمكنك مشاهدة ذلك على الموقع المدهش IntelligenceSquaredUS.org).

لكن هنالك العديد من البدائل، وأرغب في رؤية إبداع هنا؛ فمثلًا تستطيع أن تجرب صيغة قاعة المحكمة التي يتم استجواب كل (شاهد) فيها من قبل متحرٍّ ماهر. نخطط لتقديم المزيد من الندوات في مناسبات تيد المستقبلية.

12. عاصفة ثلوج الشرائح

تأتي أكثر أحاديث المصورين والفنانين والمصممين على هيئة عرض سلسلة متوالية من الشرائح، ويتم التحدث عن كل منها؛ وصحيح أنها فكرة جيدة، لكن من السهل على الناس التغزُّل لمدة أطول مع كل شريحة؛ فإن كانت

موهبتك أساسًا في المرئيات، فقد تحبذ كثيرًا منها، وليس كثيرًا من الكلمات. إذن، من المعقول أن تتطرق للشرائح بقدر ما تتطرق للكلمات التي خصصت لكل واحدة منها.

وقد جرت محاولات عديدة لتنظيم ذلك؛ فمثلًا في مناسبات البيتشاكوتشا، يتضمن تصميم الحديث عرض (20) شريحة لمدة (20) ثانية، مخصصة لعرض كل واحدة منها، ويتم التقدم في عرض الشرائح تلقائيًّا، وعلى المتحدث مواكبتها، أما المناسبات التي نصبت نفسها (من باب الهوس بالمناسبات)، سلسلة أحاديث (الإشعال – Ignite)، فلديها صيغة مشابهة، مع أنه في هذه الحالة تم تقليص وقت المتحدث إلى (15) ثانية لكل شريحة، وقد قدمت كل واحدة من الطريقتين مناسبات رائعة، خفيفة الظل.

ما تزال ثمَّة مساحة للإبداع هنا، فليس من سبب يدعو لتخصيص الوقت نفسه لكل واحدة من الشرائح، وكم تمنيت رؤية عروض تتسع لـ (100) شريحة في (6) دقائق؛ يمكن أن تكون اثنتا عشرة منها شرائح للتوقف والحديث، تعرض لمدة (20) ثانية لكل منها، في حين تنطلق البقية بمعدل شريحة واحدة على رأس كل ثانية، يصاحبها تسجيل موسيقى، أو لحظة سكون.

13. المعرض الحي

الامتداد الحقيقي لطريقة عاصفة ثلوج الشرائح، هو أن تتخيل أنك لا تؤدي حديثًا مطلقًا، وتقوم بدلًا عن ذلك بأداء تجربتك النهائية للانغماس في عملك؛ فهب أنك مصورٌ أو فنانٌ أو مصممٌ، مُنحت فرصة عرض في صالة المعرض الرئيسي لدى واحدة من دور العروض الفنية العالمية الكبيرة؛ فما الهيئة التي تريد لتلك التجربة أن تبدو عليها؟ تخيّل أن الناس يتحركون من عمل إلى آخر، في إضاءة مكتملة، وعناوين منتقاة بعناية للأعمال كلها لتضفي عليها

القدر اللازم من اللياقة. والآن... لماذا لا تبعث هذه الفكرة حيّةً على خشبة المسرح؟

فكّر في كلماتك على أساس أنها ليست كلمات من حديث، بل كلمات صممت لتحرك التوقع والبصيرة الثاقبة، وليس بالضرورة أن تكون جُملًا، فيمكن أن تكون عناوين فرعية ولافتات (كلمات أو عبارات تستعمل لترشد القارئ خلال محتوى طرحك)، أو حتى شعرًا، ويمكن أن تغلف بالصمت، أجل، بالصمت؛ فعندما يكون لديك شيء رائع لتعرضه، فإن أفضل ما يمكن فعله لجذب الانتباه إليه، هو رفعه وإبداؤه والتزام الصمت!

كما ذكرت سابقًا، يدرك النحات الحركي روبين مارجولين كيفية القيام بذلك، وإليك كل ما كان عليه قوله أثناء واحد من عروض الـ (30) ثانية من معرض الحديث والمباشرة: «*نقطة واحدة من الغيث تزيد السعة*». تلك الكلمات أطبق عليها الصمت، لكن الشاشة غمرت بالحياة والحركة الناعسة من منحوتاته، فتاه المشاهدون في وادٍ من الرهبة حيال الجمال الذي ابتدعه.

ومن جانبه أبدع المصور فرانس لانتينغ أداءً كاملًا حول لقطاته، ليشرح تطور الحياة على الأرض؛ فحينما استرسلت اللقطات الرائعة قدمًا، تم تشغيل تسجيل صوتي من فيليب غلاس، وطفق فرانس يترنم بسيرة الحياة.

ومع وجود الأدوات كلها في عالم اليوم على المسرح الحديث (الإضاءة والصوت المحيط وأجهزة إسقاط الصور عالية الدقة)، فإنه لضربٌ من المأساة ألَّا يستفيد منها أفضل فناني العالم للمرئيات دائمًا؛ فبدلًا من التفكير في غمس المشاهدين في أعمالهم، يفترضون أنهم طالما دعوا لإلقاء حديث، فذلك هو الذي ينبغي عليهم فعله، وآمل أن يشهد المستقبل: كثيرًا من العروض، وقليلًا من الحكايات.

14. الظهور المفاجئ

بعد أن يتم سرد قصةٍ غير عادية عن شخصٍ ما، قد يكون هنالك تأثير إضافي بإحضار ذلك الشخص على المسرح مباشرة؛ ففي تيد لعام 2014، وصف أستاذ معهد ماساشويستش التقني، هوغ هير، الكيفية التي مكنته من صناعة ساق اصطناعية آلية لأدريان هاسليت – دافيس، راقصة الصالات التي أصيبت في تفجيرات ماراثون بوسطن عام 2013، ثم أدهش الجمهور بتقديمه أدريان مباشرة لتؤدي رقصتها الأولى أمام العامة بساقها الجديدة.

وفي (تيديكس) ريوديلا بلاتا، ألهبت قراءة مباشرة من النزيل مارتين بوستامانتي الذي تم منحه إطلاق سراح مؤقت ليشارك الحضور، حديث كريستيانا دومينيك عن الشعر في السجون.

تنجح هذه الطريقة بشكل أفضل حينما تتوافر مشاركة حقيقية من الضيف الخاص؛ فإذا لم يكن ذلك مستطاعًا، فمن الأفضل ببساطة أن يتم التعريف بحضوره أو حضورها في الجمهور، لكن أن تدفع بأحدهم إلى المسرح من أجل كلمة (ياهلا) الترحيبية وحسب، فقد يبدو ذلك غير ملائم.

15. متحدثون افتراضيون

تتيح التقنية أساليب جديدة لجلب متحدثٍ على المسرح؛ ففي يونيو من عام 2015، ظهر المدرب الناجح توني روبينز في مؤتمر أعمال في ميلبورن بأستراليا، إضافة إلى إنه لا يريد السفر طوال الطريق إلى أستراليا، ظهر بمجسم ضوئي ثلاثي الأبعاد، وقد ادعى المنظمون إنه كان لشبحه أثرٌ أعظم من الرجل نفسه.

وعندما دعونا الزمّار إدوارد سلودين إلى تيد في 2014، كانت ثمَّة مشكلة واحدة فقط، إذ كان يعيش بالمنفى في موسكو، ولا يستطيع السفر إلى فانكوفر

خشية أن يتم اعتقاله، فأتحنا له التواصل عن بعد بوساطة دائرة تلفازية، فظهر على هيئة إنسان آلي يدعى بيم برو. وعلى كل حال، أضاف حضوره شيئًا للمسرح؛ فأثناء الاستراحات تجول سنودين (الآلي) عبر الممرات متيحًا للحضور الاستئناس والتقاط الصور (منشئًا هاشتاقًا على تويتر #SelfiesWithSnowden صور _ شخصية _ مع _ سنودين).

وبالطبع، استفاد هذان الاستعمالان كلاهما من التقنية الحديثة، ولما كانت التقنية في تطور مستمر، فقد كانت واحدة من مفاجآت نجاح تيد، أن بإمكانه أن يجعل لمتحدث على شريط مصور، أثرًا أعظم مما يمكن أن يحدثه خطيب في قاعة؛ لهذا ليس من سبب يحول دون ما يمكن أن تحدثه الصور الثلاثية الأبعاد من أثر تام.

ولا شك إنه لا حدود للإمكانات؛ فمثلًا حينما قدم المؤلف الموسيقي إريك ويتاكر، مقطوعة موسيقية في تيد عام 2013، لم يكن أداؤها بوساطة الجوقة على المسرح فحسب، بل انضم إليهم موسيقيون من ثلاثين بلدًا مختلفًا، يغنون مع بعضهم في مجاملة مباشرة من خلال توصيل تقني خاص، تمت هندسته بوساطة تطبيق (سكايب – Skype)، وحالما ظهروا على الشاشة، متحدين في الأغنية، بدا الأمر لوهلة كأن الاختلافات التي تمزق عالمنا أشتاتًا يمكن تجسيرها بوساطة عناصر بسهولة من خلال توصيلات الإنترنت، وموسيقى نابعة من القلب، وأناس يسعون للوصول إليها؛ فقد شاهدت كثيرين بين الجمهور ممن غرقت خدودهم بالدموع.

أحسب أن بوسعنا أن نتوقع رؤية تجارب أكثر وأكثر من هذا القبيل، تمضي قدمًا؛ فالإبداعات التي تتيح للناس التجمع بسهولة، لم تكن ممكنة بأي وسيلة أخرى، وليس ثمَّة شك أنه قد يأتي يوم قريبًا، نرى فيه أكثر من إنسان آلي يمشي ليعتلي المسرح، فيلقي حديثًا شارك في كتابته (نعمل نحن اليوم على تحقيق هذا الأمر!).

16. لا جمهور مباشر

قد لا يقتصر منتهى الإبداع في الحديث على التلاعب بما يجري على خشبة المسرح، بل قد يتعداه لاستبعاد المنصة برمتها، وهكذا الحال في ما يتعلق بالمسرح والجمهور الحاضر والمضيف. ومع هذا كله، فنحن في عالم متصل اليوم، فشكرًا للإنترنت؛ إذ يمكننا التواصل مع آلاف الناس مباشرة أو بوساطة الأشرطة المصورة. ثمَّة جمهور عالمي يرى في أي مجموعة تأتي للحديث في قاعة مجرد أقزام؛ فلماذا لا نصمم حديثًا مباشرًا لذلك الجمهور؟

من جهة أخرى، ألقى خبير الإحصاء السويدي هانس روسلينغ، سلسلة من أحاديث تيد، أحرزت في مجملها ما يفوق (20) مليون مشاهدة، ومع هذا ثمَّة حديث بينها يعد من أعظم أحاديثه، إلا إنه لم يلقه على مسرح مطلقًا؛ إذ تم تصويره بوساطة الـ (BBC) في مستودعٍ خالٍ، ثم أضيفت رسوم العلامات التجارية لروسلينغ في المونتاج.

ففي عالمٍ يتسنّى لكل أفراده الوصول إلى آلة تصوير الأشرطة وأدوات المونتاج، تصبح هنالك نزعة لا كابح لها لأحاديث معتبرة، تبث مباشرة إلى الإنترنت. ويشار هنا إلى أن مبادرة تيد المفتوح (التي وردت في نهاية الفصل العشرين) تسعى لتوظيف تلك الميزة.

صحيح أنه لا يمكن لهذا أن يحل محل القوة التي يشكلها حضور الناس الشخصي مجتمعين، فثمَّة فوائد جمّة في التجربة القديمة للحديث الذي يحظى بالحضور المباشر والإلقاء الفوري، لكن الأحاديث التي تبث مباشرة من خلال الأشرطة المصورة تصبح -مع هذا- ميدانًا مدهشًا للتجارب والإبداعات وسبل التعليم السريعة.

تجتاحني دهشة عجيبة حيال السبل التي قد يتطور بها الحديث الجماهيري عبر السنين، إلا أنني في الوقت نفسه، أحسب أن الأمر جدير بالجهر بملاحظة تحذيرية؛ فالعديد من الإبداعات التي وردت أعلاه، قد تكون مؤثرة، لكن يجب عدم الإسراف فيها؛ فالتقنية الأساسية لحديث الإنسان للإنسان ضاربة في التاريخ لمئات السنين، وهي متغلغلة في أعماقنا؛ ويجب علينا أن نحتاط في بحثنا عن المتغيرات الحديثة، فلا نرمي بالمولود في مياه الصرف الصحي؛ فاهتمامات البشر من الأمور الحساسة، سهلة العطب، ولهذا قد تضيع فحوى الحديث الأساسية في حال أضفنا مزيدًا من المحتويات الإضافية.

ولهذا... دعونا نتشبث بروح الإبداع، فهنالك فرصٌ مدهشة تلوح في الأفق، ليتقدم ذلك الفن العظيم للحديث الجماهيري، لكن دعونا أيضًا نتذكر جيدًا أن الجوهر يعنينا أكثر من الأسلوب، ففي نهاية المطاف، الأمر كلّه يتمحور حول الفكرة.



الانعكاس



عصر نهضة الحديث

ترابط المعرفة

وددت لـو أنني أسـتطيع إقناعـك بشـيء: مهمـا كانـت مهـارات التحـدث الجماهيري ذات شأنٍ اليوم، فستظل تحظى بالأهمية نفسها وأكثر في المستقبل. وفي انسياقنا مع الترابط المتنامي، نجد أن واحدة من أعرق قدرات البشر يعاد اختراعها للعصر الحديث، أما أنا فقد أصبحت مقتنعًا بأن غدًا، أكثر من اليوم حتى، سيصبح تعلمك تقديم أفكارك مباشرة لغيرك، دليلًا على أنه من المهارات الضرورية على الإطلاق لكل:

- طفلٍ يريد أن يعزِّز الثقة.
- شخصٍ يغادر المدرسة، ويسعى للبدء في مهنة هادفة.
- فردٍ يسعى للتطور في عمله.
- فردٍ يهتم بأمرٍ ما.
- فردٍ يسعى لترسيخ سمعة طيبة.
- فرد يريد التواصل مع الآخرين حول العالم الذي يشاركه الشغف.
- من يريد تحفيز عمل ما ليحدث أثرًا.



- فردٍ يسعى ليترك إرثًا.
- فردٍ وحسب، (نقطة على آخر السطر).

وتعد مشاركتي لكم رحلتي التعليمية الخاصة على مدى العقدين المنصرمين، أفضل طريقة أُقيِّم بها هذا الادعاء؛ فهي مدة غيّرت فهمي لمدى أهمية الخطابة العظيمة للجماهير تغييرًا تامًّا، وما يمكن أن تصبح عليه؛ ولهذا دعني أعود بك إلى يوم الأربعاء، 18 من فبراير 1998، في مونتيري بولاية كاليفورنيا، حيث الزمان والمكان الذي خطوت فيه بقدمي لأول مرة إلى داخل مؤتمر تيد؛ وقتئذٍ، كنت أحسب أن المؤتمرات شرٌّ لا بدّ منه، فأنت تتابع لساعات لوحات وعروض مملة، لكي تجتمع بأناس تحتاج إلى لقائهم في مجال عملك. وعلى كل حالٍ، فإن صديقي الطيب سوني بايتس الذي يعد أحد دهاة الدنيا في التواصل، أقنعني أن تيد مختلف، وأن عليّ أن أرى بنفسي.

أنهيت اليوم الأول وأنا مرتبكٌ بعض الشيء؛ فقد استمعت لسلسلة من الأحاديث القصيرة من مبرمج حاسوبي، واختصاصي أحياء مائية، ومعماري، ومستثمر في التقنيات، ومصمم جرافيك؛ تم إلقاؤها ببراعة، لكنني بقيت أغالب نفسي لأتعرف على الصلة التي تربطها بي؛ فأنا شابٌّ إعلامي، نشرت المجلات، فكيف يمكن لذلك كله أن يعينني على أداء عملي بشكل أفضل؟

عندما تأسس تيد في 1984، كانت هنالك نظرية لدى مؤسسه رتشارد (ريكي) ويرمان وشريكه المؤسس هاري ماركس، مفادها أن ثمَّة تقاربًا متناميًا بين مجالات التقنية (Technology)، والترفيه (Entertainment) والتصميم (Design) في مجالاتها. (فأخذ الحرف الأول من كل كلمة، فكانت: تيد – TED)، وكانت تلك هي السنة التي ظهر فيها أول حاسوب لشركة أبل ماكنتوش، وهي السنة التي أماطت فيها شركة سوني اللثام عن أول الأقراص المدمجة، وقد

ضرب كل واحد من هذين المنتجين بجذوره عميقًا في تلك المجالات الثلاثة كلها. ومن المدهش حقًّا أن نتخيل ماهية الإمكانات الأخرى التي ستظهر في حال قمت بربط تلك المجالات الثلاثة بعضها ببعضها الآخر؛ فهل يجعل أهل التقنيات منتجاتهم أكثر جذبًا في حال استماعهم لأفكار أهل التصاميم التي تُوجَّه لخدمة الإنسان، وأهل الفن المبدعين؟ وهل يمكن للمعماريين والمصممين وقادة صناعة الترفيه توسيع إحساسهم بالإمكانات عند فهمهم التطورات الحديثة في التقنية؟

وكذلك ثبت الأمر، فبعد بداية متذبذبة وتعارض الشخصيات بين المؤسسين (مما دعا هاري لبيع 50% من حصته إلى ريكي مقابل دولار واحد)، فقد انطلق تيد في التسعينيات من القرن العشرين، بالتزامن مع ظهور وسائل الاتصال المزودة بالأقراص المدمجة، والمجلات المنسوخة إلكترونيًّا وبداية انطلاقة الإنترنت.؛ففي تلك الحياة الباكرة، أطلق (ريكي) مصطلح هندسة المعلومات، وأصبح مهووسًا بجعل المعرفة المغمورة في متناول الجميع، وقد ساعدته تلك المهارة على جذب المتحدثين، ليجدوا الزاوية الأكثر إمتاعًا في أفكارهم، تلك الزاوية التي يتسنى لمن هم خارج مجالهم الاستمتاع بها أو إيجاد صلة معها، كما يتميز بسمة شخصية أخرى، ربما أثبتت بشكل غير مباشر جوهر نجاح تيد: نفاد الصبر.

لطالما أصبح ريكي ببساطةٍ يملّ الأحاديث الطويلة، وشرع بتطور تيد في منح المتحدثين وقتًا أقصر وأقصر، ولطالما صعد المسرح ،قطع حديث من يطنبون. إضافة إلى أنه حظر أسئلة الجمهور، بوصف أن الأكثر إمتاعًا لهم أن يحتشدوا لمتحدثٍ آخر من أن يستمعوا لأحد أعضاء الجمهور، مروجًا لعمله الخاص تحت قناع طرح سؤالٍ ما؛ فقد يكون ذلك مزعجًا لقلة من الأفراد، لكن لتجربة عامة الجمهور، يعد هبة سماوية؛ فهي التي رسخت لمفهوم خفة ظل

البرنامج، إذ تستطيع متابعة حديث عرضي ليس ذا قيمة لك، لعلمك أنه سينتهي عاجلًا.

وفي يومي الثاني في تيد، بدأت بحقٍّ أمتدح صيغة الحديث القصير، بيد أنني ما زلت غير متأكدٍ من صلة ذلك بي أو بعملي، فمن المؤكد أنني اطلعت على موضوعات عديدة، كألعاب الأشرطة المصورة للفتيات، وتصميم الكراسي، وطريقة جديدة لاستكشاف المعلومات بأبعاد ثلاثية، وطائرة تعمل بالطاقة الشمسية. جاءت تباعًا واحدة تلو الأخرى؛ فمعرفة هذا الكم الوفير من الخبرات المختلفة في عالمنا يثير البهجة، فانطلقت شرارة شيء ما، فرب تعليق من متحدثٍ في تخصصٍ ما، يرجع صداه بطريقة ما أيضًا إلى شيءٍ قد ذكره شخصٌ في تخصّصٍ مختلف تمامًا في اليوم الذي سبقه، وصحيح أنني لم أستطع وضع أصبعي عليه، إلا أن الدهشة بدأت تخالجني.

تنظم معظم المؤتمرات لمجال واحد، أو تخصص علمي واحد، حيث لكل فردٍ لغة مشتركة ونقطة بداية، وربما يمنح المتحدثون الوقت اللازم للتعمق أكثر ووصف جانب من المعرفة المحددة الجديدة، لكن حينما يصبح المحتوى والجمهور على مستويات ذات مدىً شاسع، فإن هدف المتحدثة لن ينحصر في تغطية شاملة لموضوع متخصص، بل في جعل عملها في متناول يد الغير، وأيضًا لشرح السبب الذي يجعله مهمًّا وممتعًا. ويمكن أن يُنجَز هذا في أقل من (20) دقيقة، وهذا أمر جيد؛ فربما كان هذا هو كل الوقت الذي يتاح لشخصٍ من خارج تخصصك. وبوصفنا مستمعين، سنكون راغبين في استثمار (45) دقيقة، أو ساعة واحدة في مادة دراسية جامعية ينبغي علينا معرفتها، أو لشخص يعمل مباشرة في تخصصنا، أما أن نمنح أحدًا من خارج عملنا المعتاد ذلك القدر من الوقت، فذلك أمر غير ممكن، فليس في اليوم ساعات كافية.

في اليوم الثالث، حدث شيٌ غريبٌ حقًّا؛ فقد بدأ عقلي المتحفِّز يلمع شررًا، كأنه عاصفة برقية، ففي كل مرة يقف أحد المتحدثين ويتكلم، يبدو الأمر كأنه صاعقة جديدة من الحكمة، وتصبح للأفكار من حديث واحد صلة بطريقة رائعة بشيءٍ تم طرحه من آخرين في اليومين السابقين، ثم جاءت إيمي مولينز.

تعرضت إيمي في ربيعها الأول لبتر ساقيها، لكن هذا لم يكن ليمنعها من أن تعيش الحياة بكل ما فيها؛ فجلست على المنصة، وتحدثت عن أول اشتراك لها في أول سباق للجري منذ ثلاث سنوات بصفتها عداءة حينما كانت طالبة في الكلية، واصفة انهماكها في التدريبات بمساعدة زوجين من الأرجل الاصطناعية المصممة بأناقة، لتصبح عضوًا في منتخب الولايات الأمريكية المتحدة للمعاقين، ومن ثم نزعت أطرافها الاصطناعية دون مبالاة لتوضح كيفية استبدالهما بزوجين آخرين من الأطراف للاستعمالات في الأوضاع الأخرى.

حالما تحدثت إيمي عن نجاحاتها الباهرة وخيباتها المحرجة، جلست خلف المسرح مرتاعًا والدموع تسيل على خديّ؛ فقد كانت مفعمة بالحياة، ومترعة بالإمكانات والقدرات، وقد بدت كأنها رمزٌ لشيء بقيت أستشعره مرارًا وتكرارًا طيلة ذلك الأسبوع، موحيًا بالقدرة على امتلاك مستقبلك بنفسك، من دون التفات لما قد تخدمك به الحياة، وعندئذٍ ستجد هدفًا لكي تحققه، وهكذا تحدث الفرق لك وللآخرين أيضًا.

حين آن وقت مغادرتي المؤتمر، أدركت ما كان يعنيه لأولئك القوم الموجودين هناك؛ فقد أتحفت بكل الذي تعلمته، وشعرت بأحاسيس عظيمة من الإمكانات، أكثر من كل تجربتي طوال الوقت، كما بدا لي كأنني قد عدت لوطني.

بعد عامين حينما سمعت أن ريكي ويرما كان يزمع بيع المؤتمر، أرَّقتني فكرة الاستيلاء عليه؛ فما زال شعاري لمجمل حياتي الريادية في عالم الأعمال،

هو تباع الشغف، وليس شغفي- بل شغف الناس؛ فإذا رأيت شيئًا يثير شغف الناس بحقيقة وعمق، فسيكون ذلك أكبر دليل على توافر الفرصة؛ فقد ظلّ الشغف حافزًا للإمكانات، الأمر الذي دفعني لتقديم عشرات مجلات الهواة التي تغطي كل شيء، من الحوسبة حتى سباقات الدراجات الجبلية، إلى الخياطة المتداخلة. فقد كانت تلك الموضوعات مملة جدًّا لكثير من الناس، أما أولئك الذين تُوجَّه إليهم تلك المجلات، فهم بمثابة الذهب الذي يدفعه الشغف.

يقع الشغف الذي شهدته وجرّبته مع تيد خارج حدود الرسم البياني؛ فالناس الذين قاموا بفعل أشياء مذهلة في حياتهم، أخبروني أنّ ذلك هو أسبوعهم المفضل في عامهم ذاك؛ لهذا وإن كان هو مجرد مؤتمر سنوي صغير، فهنالك الإمكانات كلها التي تؤكد إمكانية تحقيق شيء أكثر من ذلك الشغف.

ومن جانب آخر، فهو من الأعمال الجديدة التي سوف أدخلها، وسأكون خلفًا لرجل له شخصية هائلة، أكثر تهورًا مني.. لكن يا ترى، ماذا يحدث لو أنني فشلت؟ سيكون الإذلال الشعبي أشدّ وطأة؛ فاستشرت الأصدقاء وسهرت ليلتي مستلقيًا، محاولًا تخيل كل احتمال، إلا أنني لم أنتهي إلى قرار.

وصدقوا أو لا تصدقوا: الشيء الذي دعاني في نهاية المطاف للذهاب إليه، هو مجرد موضوع في كتاب كنت أطالعه آنئذٍ، تحديدًا هو كتاب ديفيد دويتش بعنوان (The Fabric of Reality)؛ فقد طرح فيه سؤالًا استفزازيًّا: هل صحيحٌ حقًّا أن المعرفة ستصبح متخصصة أكثر من أي وقت مضى، وأن الطريقة الوحيدة التي نستطيع تحقيق النجاح بها هي المعرفة أكثر وأكثر عن القليل والقليل؟ فتخصص كل مجالات- الطب، والعلوم والفنون- تبدو كأنها تقترح ذلك، لكن دويتش قال بوضوح يجب أن نميز بين المعرفة وبين الفهم. أجل، فمعرفة حقائق بعينها أصبحت حتمًا متخصصة؛ لكن الفهم؟ كلا! مطلقًا.

وأضـاف: لكـي نفهـم شيئًا، علينـا التحـرك فـي الاتجـاه المعاكس وملاحقـة توحيد المعرفة، وأورد أمثلة عدة استبدلت فيها نظريات علمية قديمة بنظريات أعمق وأوسع، ربطت أكثر من مجال معرفي معًا؛ فعلى سبيل المثال، وجهة النظر العالميـة التـي تسـتند إلـى أن الشمس تتوسـط المجموعـة الشمسية، حلت محل توضيحـات هـائلـة معقـدة عـن حركـة دوران الكواكـب حـول الأرض، كل واحـد على حدة.

ولكن لم يزل الأكثر أهمية- حسـب رأي دويتش- أن المفتاح لفهم أي شـيء يكمـن فـي فهـم السياق الـذي يقـف عليـه؛ فلـو تخيلـت شـبكة عنكبـوت ضخمـة مـن المعـارف، فلـن تسـتطيع أن تفهـم الأربطـة المعقّدة فـي أي جـزءٍ صغيـر مـن تلـك الشـبكة مـن دون أن تسـحب آلـة التصوير إلـى الخلف؛ لترى كيف تتصل الخيوط مع بعضها بصورة متسعة؛ فمن خلال النظر إلى الصورة الأكبر، يمكنك اكتساب الفهـم الحقيقي.

قـرأت ذلـك حينمـا كنـت أحلـم بـ (تيـد) ثـم أشـرق نـور مصبـاح. طبعًـا، هـي تلك! ولهـذا كانـت تجربـة تيـد ثرية؛ لأن المؤتمـر نفسـه يعكس واقـع اتصـال المعارف كلها في شبكة عملاقة. والحق يقال: حقق تيد شيئًا لكل شخص. وليس بالضـرورة أن نكون قـد عرفنـاه فـي حينـه، لكـن بالتفكيـر حـول مثـل هـذه الأفـكار الكهربائيـة، نكتسـب فهمًـا على مسـتوىً أكثـر عمقًا مما كنا عليه سـابقًا، فللأفكار الفرديـة أهميـة أقل إن لـم تترافق مـع بعضهـا؛ فما الـذي يحـدث إن أضفناهـا إلـى أفكارنـا الموجـودة؟ إذن فالـذي جعل تيـد ينجح حقًّا لم يكن التعاضد بين التقنية والترفيـه والتصميـم، بـل ترابـط أنـواع المعرفـة كافة.

وهكـذا ظـل تيـد حدثًـا لا يخـرج عـن إطـار الأشـياء التـي يتـم الحديـث عنهـا، فكم عدد الأماكن التي يتسنى لك فيها استكشاف ذلك الترابط؟ بحيث يستطيع أي شخصٍ فضولي أن يجده متاحًا وملهمًا؟ أحسب أنه ليس ثمَّة نظير لهذا الأمر.

شددت الرحال على متن طائرة لزيارة ريكي وزوجته، جلوريا ناجي في منزلهما بنيوبورت، بجزيرة رود. ولاختصار القصة الطويلة: في نهاية عام 2001، غادرت الشركة التي ظللت أبنيها لنحو خمسة عشر عامًا، لأصبح بكل فخر -مع أنني عصبي المزاج قليلًا- الرجلَ القيّم على تيد.

ومنذ ذلك الحين أصبحت مقتنعًا بترابط المعرفة أكثر من أي وقت مضى، وشجعت تيد للتوسع من تيد التقنية/الترفيه/التصميم، إلى أي مجال لإبداع الإنسان وبراعته؛ فلا أرى تعريفًا للمعرفة والفهم كالوصف لمؤتمر أكثر إمتاعًا، فأنا أراها مثل المفتاح الذي لدينا لنبقى ونزدهر في العالم الشجاع الجديد الذي سيأتي، وهاهنا أبين كيف أقيم الحال:

عصر المعرفة

كثير من افتراضاتنا عن قيمة المعرفة وهدفها وكيفية حيازتها - بما في ذلك بنية نظامنا التعليمي الكاملة - هي من مخلفات الحقبة الصناعية؛ ففي ذلك العصر، كان مفتاح النجاح لشركة هو تطوير خبرة هائلة في إنتاج السلع، وتطلب ذلك معرفة موغلة في التخصص: فأصبحت الجيولوجيا مطلوبة لتعيين موقع الفحم والزيت واستخراجهما، واحتاج الناس إلى الهندسة الميكانيكية لصناعة الآلات الصناعية وتشغيلها وصيانتها، وأصبحت الكيمياء مطلوبة لإنتاج مجموعة كبيرة من المواد.. وهكذا دواليك.

يتطلب اقتصاد المعرفة شيئًا مختلفًا؛ فعلى نحوٍ متسارع باتت المعرفة المتخصصة التي سيطر عليها البشر تقليديًّا، حتى استولت عليها الحواسيب، فلم يعد استكشاف النفط يتم عن طريق البشر المتخصصين في الجيولوجيا، بل بوساطة برامج حاسوبية تعالج كميات هائلة من البيانات الجيولوجية بحثًا

عن النماذج. وأفضل المهندسين المدنيين اليوم ليسوا بحاجة إلى الحاسب اليدوي للضغط والجهد لمبنىً جديد، فالحاسوب يقوم بذلك.

على الأرجح لم تعد ثمَّة مهنة لم يطلها الأمر، فقد شهدت عرضًا حاسوبيًّا من (IBM Watson) لمحاولة فحص أحد المرضى لستة من الأعراض المحددة، فبينما كان الأطباء يحكُّون رؤوسهم طالبين سلسلة من الفحوصات لمزيد من البيانات، فإن واطسون، وفي ثوانٍ قليلة يقوم بقراءة (4.000) ورقة بحثٍ حديثة، ويطبق الاحتمالات اللوغريتمية على الأعراض كلها، واختتم بنسبة تأكد بلغت (80%) أن المريض يعاني حالة نادرة، كان طبيبٌ واحدٌ فقط قد سمع عنها.

عند هذا الحد يصبح الناس مكتئبين، فهم يطرحون أسئلة من قبيل: في عالمٍ تصبح فيه الماكينات على درجة عالية من الذكاء في كل معرفة متخصصة نزودها بها، فلأيِّ شيءٍ إذن يصلح البشر؟

إنه سؤال مهم، والإجابة عليه في الحقيقة مثيرة جدًّا؛ فما الحاجة إلى الناس إذن؟ الناس وجدوا ليكونوا أكثر بشريّةً.. أكثر من ذي قبل، أكثر بشريّة في طريقة عملنا، وأكثر بشريّة في ما نتعلمه، وأكثر بشرية في ما نقوم به من مشاركة معرفتنا مع بعضنا.

من جانب آخر، بدت فرصة الغد العملاقة في الصعود، من فوق تاريخنا الطويل من استعمال المعرفة المتخصصة للقيام بأعمال متكررة، وسواءٌ أكان ذلك العمل القاصم للظهر في حصاد الأرز عامًا بعد آخر، أم ذلك العمل المخدر للعقل في تجميع منتج في خط تصنيع، فقد كان أغلب الناس في معظم تاريخهم، يكسبون عيشهم من فعل الشيء نفسه مرارًا وتكرارًا.

لن يكون مستقبلنا أشبه بذلك، فكل ما يمكن فعله أو احتسابه تلقائيًّا، سيحدث لا محالة، وعلينا الآن أن نتخوف من ذلك، أو أن اعتناقه واغتنام فرصة

استكشاف وسيلة أكثر غنىً لاستيفاء حياتنا، فكيف ستبدو تلك الوسيلة؟ من المؤكد ألا أحد يعلم، إلا إنه من المحتمل أن يشمل:

تفكيرًا إستراتيجيًّا أكثر على مستوى النظام؛ فسوف تقوم الماكينات بالعمل المضني، لكننا سنحتاج لكي نتخيل الكيفية المثلى لتهيئتها بفاعلية مع بعضها .

ابتكارًا أكثر: مع الإمكانات الهائلة للعالم المترابط المتوافر لنا، فهنالك ميزة عظيمة لأولئك المبدعين الأصليين.

إبداعًا أكثر: تقوم الروبوتات بأكثر شغلنا، متيحة الفرصة لانفجار الطلب على أصالة الإبداع البشري، سواءٌ على مستوى اختراعات في التقنية، أو في التصميم، أو في الموسيقى، أو في الفن.

استغلالًا أمثل للقيم الإنسانية المتفردة: ستزدهر خدمات الإنسان - للإنسان، بوصف أن تراث البشرية فيها قد تم غرسه، وقد يصبح من الممكن تطوير حلاق آلي (روبوت)، لكن: هل ستصبح الخدمة وحدها كافية لتحل محل التفاعل المستأنس مع مصفف شعر بشري عظيم، إلى جانب أنه معالج؟ أشك في ذلك، وقد تطلب طبيبة المستقبل مساعدة للفحص من خلال إبداع واطسون، لكن ذلك سوف يتيح مزيدًا من الوقت لتلك الطبيبة لكي تتفهم حقيقة الظروف الإنسانية لمريضها، وإذا ثبتت صحة أي من ذلك، فيحتمل أن تطلب نوعًا مختلفًا من المعرفة عن ذلك الذي تطلبته مرحلة عصر الصناعة.

لتتخيل عالمًا يتسنى لك الحصول فيه على أي معرفة متخصصة فورًا عند الطلب، إن كان لديك هاتف ذكي، فذلك هو العالم الذي تعيش فيه أنت سلفًا، وإن لم يكن اليوم لك، فهو لأطفالك؛ إذن: ماذا بقي لنا - ولهم - لنتعلمه في المستقبل؟

وبدلًا عن هذا الكم الهائل من المعارف الأكثر تخصصًا، نحتاج إلى:

- المعرفة السياقية.
- المعرفة الإبداعية.
- الفهم الأعمق لذاتنا.

وتعني المعرفة السياقية العلم بالصورة الأكبر، والعلم بالطريقة التي تتناسب بها القطع كلها معًا، أما المعرفة الإبداعية فهي المهارة التي نحصل عليها بالتعرض إلى اختلافات أوسع لإبداعات البشرية الأخرى.

ولا يأتي الفهم الأعمق لذات إنسانيتنا من استماعنا إلى والدينا، أو أصدقائنا، ولا حتى للاختصاصيين النفسيين وعلماء الأعصاب، والمؤرخين وعلماء الأحياء التطورية، ولا لعلماء الاجتماع، ولا للمعلمين الروحانيين؛ بل يأتي من الاستماع إلى أولئك كلهم.

لا تشكل هذه الأنواع من المعارف النطاق لقلة من الأساتذة في قليل من كبريات الجامعات، وهي ليست ما سيتكشف لك في برنامج سائد للتلمذة الصناعية لإحدى الشركات، فتلك معرفة يمكن فقط تجميعها من مصادر شديدة التباين.

تمثل تلك الحقيقة واحدة من الماكينات الرئيسة التي تدفع بعصر النهضة للحديث الجماهيري؛ إننا ندخل عصرًا نحتاج فيه جميعًا إلى قضاء وقت أكثر لنتعلم من بعضنا، ويعني ذلك أن عددًا كبيرًا من الناس يمكنهم الاسهام أكثر -من ذي قبل- في هذه العملية الجماعية للتعلم؛ فكل من له قطعة عمل متفردة أو له فكرة متفردة، يستطيع المشاركة بها بشكل مثمر، بمن فيهم أنت نفسك.

لكن، كيف؟ سواء أكنت فيزيائيًّا فلكيًّا نابغة، أو نحات حجارة موهوبًا، أو طالب حياة عاقلًا وحسب، فأنا لا أحتاج إلى أن أتعلم منك كل شيء تعرفه، كلا بطبيعة الحال؛ فذلك يتطلب أعوامًا، فالذي أحتاج إلى معرفته هو كيف يتصل عملك بالأشياء الأخرى، فهل يمكنك توضيح جوهره بطريقة أفهمها؟ هل يمكنك تبسيط طرح طريقة عملك بمصطلحات يفهمها العامة؟ وهل يمكنك توضيح السبب الذي جعله مهمًّا؟ ولماذا أنت شغوف به؟

فإن استطعت فعل ذلك، فستوسّع نظرتي إلى العالم، وقد تقوم بشيءٍ آخر، فربما تشعل روح الإبداع والإلهام بداخلي؛ كل مجال معرفي مختلف، لكنها كلها مرتبطة في نهاية المطاف، ودائمة التناغم، ويعني هذا أي شيء في طريقة وصف ما تقوم به قد يمنحني حكمة مهمّة، أو أن يحفّز فكرة جديدة في داخلي، وتلك هي الطريقة التي تتشكل بها الأفكار حينما يحفز كل واحدٍ منا الآخر.

إذن، فالقائد الأول لعصر نهضة الحديث الجماهيري، هو أن عصر المعرفة الذي ندخله يتطلب نوعًا مختلفًا من المعرفة التي تشجع الناس لاستقاء الإلهام من أولئك الذين هم من خارج تخصصاتهم التقليدية، وبفعل ذلك يتم تطوير فهم أكثر عمقًا للعالم ولأدوارهم فيه، لكن هذا ليس كل شيء.





لم كان هذا مهمًا؟

ترابط الناس

أما القائد الثاني لعصر نهضة الحديث الجماهيري، فهو التحول الملحمي للتقنية، الذي هيَّأ لنا أن نرى جميعًا بعضنا؛ الإنترنت، خاصة ظهور الشريط المصور المباشر. دعني أخبرك القصة كما حدثت لي، ففي أقل من سنة واحدة، عمل الإنترنت على سرعة انتشار أحاديث تيد، مما ساعدنا لنصبح واحدًا من الرواد في طريقة حديثة لمشاركة المعرفة.

ومن المحفزات الأساسية لنا، أن تيد كان مؤسسة غير ربحية، ونحن دائمًا لا نتخذ المؤسسات الربحية مركبات قوية نحو الابتكار، لكن في هذه الحالة ساعدنا ذلك الوضع بكل حق؛ فدعوني أوضح لكم.

حينما كنت أعمل في المجلات، بدأت أضع مالًا في مؤسسة غير ربحية لكي تبدأ في العطاء، وكانت تلك هي المؤسسة التي حازت على إعجاب تيد؛ فقد عملت لها من دون أن أسحب راتبًا، فكان هذا بمثابة إشارة واضحة على النيّة، وجعل الأمر أكثر يسرًا حين تقول للعالم بصدقٍ: هلموا، ساعدونا كي ننشئ طريقة جديدة لاكتشاف الأفكار ومشاركتها. ففي نهاية الأمر، نطلب إلى الحضور دفع كثير من المال ليحضروا إلى مؤتمراتنا الأساسية، ونسأل المتحدثين ليأتوا إلينا من دون أن

ندفع لهم، فمن السهولة بمكان أن تقوم بذلك إذا استطاع الناس أن يروا أنهم يسهمون في المصلحة العامة مقابل الرصيد المصرفي الشخصي لأحدهم.

فكيف يتسنى لـ (تيد) الإسهام بصورة أفضل في المصلحة العامة؟ إن المجموعة الصغيرة منا، نحن الذين نشغّل تيد في السنوات التي أعقبت الانتقال، مكثنا طويلًا نفكر مليًّا في إجابة عن هذا السؤال. وفي نهاية الأمر، ما تيد إلا مؤتمر خصوصي. نعم، إن الناس محفزون، لكن من الصعب فهم كيفية تطبيق تلك التجربة؛ فقد كانت محاولاتنا الباكرة لتحريك رسالة تيد غير الربحية من خلال تجريب برنامج زملاء لكي نجلب للحدث أناسًا ليس بمقدورهم أن يدفعوا[1]، ولكي يكون هنالك تركيز أكبر على الموضوعات العالمية، ولكي نسعى لتحويل الإلهام إلى فعل من خلال تقديم جائزة تيد التي منحت الفائزين بها أمنية لتحسين العالم، بحيث يقوم الحاضرون بالمساعدة في تحقيقها.

لكن عند مرحلة ما، أحسسنا كما لو أننا بحاجة إلى إيجاد طريقة لمشاركة محتوى تيد؛ فالأفكار والرؤى التي قدمت تستحق جمهورًا أوسع. وفي بواكير عام 2005، وجدت الشخص المناسب ليحل هذه المشكلة؛ فلدى جون كوهين نظرة ثاقبة في كثير من التطورات التي طرأت على شبكة الإنترنت، فقد كانت واحدة من كبار تنفيذيي الفريق الذين طوّروا الموقع الرائد (HotWired) الذي نفذت عليه أول إعلانات من خلال الإنترنت، وقد كتبت كتابًا رائعًا عمًّا يلزم لإبداع موقع ناجح على الإنترنت، وأيضًا بدأت تحضر إلى تيد في السنة التي حضرت فيها نفسها، ومثلي: وقعت في حبه، وكانت كل محاورة بيننا إستباقية ذات قيمة.

انضمت جون إلى فريقنا الوليد، وشرعت فيما بدت أنها الإستراتيجية المنطقية لمشاركة محتوى تيد على انتشار واسع: خذه من التلفاز؛ فكل مؤتمر

(1) تحت قيادة توم ريللي، جذب برنامج زملاء تيد أكثر من أربع مئة زميل خلال السنوات العشر الماضية، شبكة عالمية من المواهب بثت الروح في مؤتمر تيد كله مؤخرًا.

أقامه تيد تم التقاطه على الأشرطة المصورة، ومع كل تلك القنوات المتوافرة، لا بد من وجود من يروق له بث عرض أسبوعي؛ فقد أبدعنا أنموذجًا، روّجت له جون بشغف على كل فردٍ له أذنان تسمعان، أما الحكم المدوي عليها من قناة (TV–land)، فحدث ولا حرج.

أما العقول المتحدثة على التلفاز الممل، فطالما سمعنا ذلك مرارًا وتكرارًا، وحاولنا أن نقترح حول مسألة السأم لأنها لا تتفق مع العقول المتحدثة في حد ذاتها، لكن عن قول العقول المتحدثة أشياء مملة، فلم نجدها في أي مكان.

وكان آنئذٍ ثمَّة شيء رائع يحدث على صعيد البنية التحتية بالعالم؛ ففي غمرة دهشتها من التطور الهائل الذي حدث في الإنترنت، قررت شركات الاتصال استثمار ملايين الدولارات في الألياف البصرية وتحديثات السعة، وقد مكّن ذلك من ظهور تقنية بدت غير حميدةٍ مطلقًا، وهي بث الشريط المصور المباشر؛ ففي عام 2005، تحولت من بدعة الشاشة إلى شيءٍ يمكن أن *تشاهده*، ونشأ موقع صغير اسمه (YouTube) يعرض الأشرطة المصورة الشخصية الصغيرة التي ينتجها الأفراد، أغلبها حول بطولة القطط، ومع أن هيئتها غير احترافية، إلا إنها كالصاروخ.

في نوفمبر 2005، جاءتني جون باقتراح جوهري: دعنا لا نعول على أولويات البث من خلال التلفاز، ولنحاول توزيع تسجيلات أشرطة مصورة لأحاديث تيد من خلال الإنترنت المباشر بدلًا من ذلك.

وصحيح أن تلك بدت ظاهريًا فكرة جنونية، ناهيك عن جودة تسجيلات الأشرطة المصورة المعروضة على الإنترنت، فليس هنالك حتى أنموذج واحد ناجحٌ يحتذى، فهل يعقل حقًّا أن نخاطر ونزجّ بعيدًا بما لدينا من محتوى؟ أليس

ذلك هو السبب الأساسي الذي دعا الناس لدفع الكثير من مالهم من أجل حضور المؤتمرات في المقام الأول؟

من ناحية أخرى، ستكون هذه خطوة رئيسة للمضي قدمًا برسالة تيد غير الربحية بمشاركة الأفكار للمصلحة العامة. والفكرة حول التحكم في التوزيع من دون الاعتماد على شبكات التلفزة كانت رائعة؛ فعلى أقل تقدير يستحق الأمر التجريب.

وقد كان لنا ذلك، ففي 22 من يونيو 2006، أودعت أول ستة تسجيلات من تيد على موقعنا، وفي ذلك الوقت كان زوار موقع (ted.com) بمعدل (1,000) زائر يوميًّا، أغلبهم يدققون التفاصيل عن المؤتمرات الماضية والمقبلة، وقد كنا نحلم من خلال فسح تلك الأحاديث بزيادة الرقم إلى خمسة أضعاف، مما ينتج عنه مليونا مشاهدة للحديث بمرور عام، وتلك دفعة هائلة في متناولنا.

حصلنا في اليوم الأول على قرابة (10.000) مشاهدات للأحاديث، وافترضت أن ذلك كالعادة مع وسائل الاتصال الحديثة، بعد انحسار الرغبة الابتدائية، قد يتناقص الرقم بسرعة، لكن حدث العكس؛ فخلال ثلاثة أشهر فقط، بلغنا مليون مشاهدة، وبدأت الأرقام تتصاعد.

كانت رقة الاستجابة التي نشاهدها أكثر شيء مدهش لنا، فقد كنا نرتاب من أن يكون للأحاديث ذلك الأثر على الإنترنت، الذي يساوي أثرها نفسه تقريبًا عندما تكون مباشرة. ومع كل هذا، كيف يتسنى لك لفت انتباه شخصٍ يطالع من نافذة لشاشة صغيرة توفر العديد من البث المباشر الذي يشتت ذهنه؟ وقد هزّتنا الردود وأسعدتنا بكثافتها: *واو؛ القشعريرة تسري في عمودي الفقري! رائع وملهم. أفضل عرض لرسوم معقَّدة أشاهده في حياتي! الدموع تنهمر على وجهي...*

وعلى نحوٍ مفاجئٍ شعرت كأن الشغف الذي عاشه الناس في المؤتمر قد تم تحريره، ويعني ذلك شيئًا واحدًا فقط: يجب توسيع التجربة التي قمنا بها عندما أفرجنا عن حفنة من أحاديث تيد؛ لتشمل كل ما لدينا من المحتوى الأفضل. وفي مارس 2007، قمنا بتحميل مئة من أحاديث تيد المتوافرة لنا على موقعنا، ومنذ ذلك الحين، لم يعد تيد مجرد مؤتمر سنوي، بل مؤسسة إعلامية مكرسة (لأفكار تستحق الانتشار).

آه، ماذا عن قلقنا بشأن المؤتمر إزاء الدفع بمحتوياته؟ والحق يقال: كان الأثر عكسيًّا؛ فقد راقت للحاضرين قدرتهم على مشاركة الأحاديث المميزة مع أصدقائهم وزملائهم، وحيثما انتشرت كلمة أحاديث تيد، ازداد الطلب لحضور المؤتمر.

بعد مضي ثماني سنوات، عمَّت الرغبة في أحاديث تيد العالم، ومن دهشتنا وسعادتنا، صار منبرًا عالميًّا[1] للتعريف بالأفكار ونشرها، فالشكر لجهود مئات المتحدثين وآلاف المترجمين المتطوعين وعشرات الآلاف من منظمي المناسبات المحلية. وبنهاية عام 2015، بلغت مشاهدات أحاديث تيد قرابة (100) مليون مشاهدة شهريًّا؛ أي (1.2) بليون مشاهدة سنويًّا. ليس تيد فحسب، بل هنالك العديد من المنظمات أيضًا تنشر أفكارها من خلال أشرطة مصورة. وانفجرت فكرة التعليم بوساطة الإنترنت بصفة عامة، كأكاديمية خان، ومعهد ماساشوسيتس التقني وجامعة ستانفورد و جهات أخرى لا تحصى، شكلت مصادر متاحة لكل فردٍ في العالم.

---

(1) يشتمل المنبر على مناسبات (مؤتمر تيد السنوي في فانكوفر زائد تيد غلوبال، تيد يوث (الشبابي) تيد وومين (النسوي) سلسلة أنشطة مصاحبة، ومختلف اللقاءات)، وحركة تيد غلوبال للمناسبات المنظمة ذاتيًّا، والعديد من القنوات المباشرة (فنحن لدينا تيد دوت كوم، وكذلك يوتيوب، آي تيونز و الساعة الإذاعية لتيد على إن بي آر، وتطبيقات الهاتف المحمول، وسلسلة واسعة للتعاون مع عشرات المنظمات الأخرى). هنالك مبادرة منفصلة مخصصة للطلاب اسمها تيدإيد، فضلًا عن جائزة تيد السنوية وبرنامج أصدقاء تيد.

حينما تعود بالذاكرة إلى الوراء قليلًا وتستعرض التطبيقات، ستجدها رائعة جدًّا، ولك أن تحسبها من وجهة نظر المتحدث، فعلى مدار التاريخ شغف كثيرون بفكرة قضاء سنوات يجوبون البلاد أو القارة سعيًا وراء رغبات الجماهير. وفي واقع الأمر، فإن أي شخص ناجح يتمنى الناس أن يكونوه، هو أن تتحدث (100) مرة في السنة، أمام جماهير يبلغ متوسطهم (500) شخص، وهكذا تستطيع مخاطبة (50.000) شخص سنويًّا، وقد يتطلب منك ذلك جدولة مزدحمة وآلة دفع مذهلة للجماهير. وبالمقابل، فإن المؤلفين الذين يبيعون كتابًا يتضمن فكرة جادة، سيرون فيه نجاحًا عظيمًا إذا ما بيعت لهم (50.000) نسخة.

بينما يمكنك أن تبلغ ذلك العدد في الإنترنت في يومك الأول، فقد استمر أكثر من (1.000) متحدث ليبلغوا جمهورًا فاق المليون لحديث واحد فقط، ويمثل هذا قفزة نوعية في التأثير، وقد اختبر متحدثون كثر ذلك الأثر الذي أحدثته على عملهم.

لكن من وجهة نظر المشاهد، فالتطبيق أكثر روعةً؛ فغالبًا كل إنسان ولد في أي مكان، أو بأي لحظة من التاريخ، لديه إمكانية تحكمها حقيقة واحدة لا يستطيع أن يفرض عليها سلطانًا: ماهية الأساتذة والموجهين الذين يتاحون له، فإذا كان هنالك فتى بعقلية ألبرت آينشتاين، ولد في ألمانيا في العصور المظلمة، فلن يشعل أي ثورة علمية. وإذا كانت هنالك فتاة بعقلية ماري كوري، ولدت في قرية من أصقاع الهند النائية منذ عشرين سنة، فربما تكون اليوم منهمكة في حصاد الأرز والمكافحة من أجل تربية أطفالها.

أما الآن، ولأول مرة في التاريخ، بات من الممكن لأي فردٍ على الكوكب متاح له الوصول إلى الإنترنت، أن يستدعي لبيته أعظم أساتذة العالم وملهميهم. والإمكانات التي يمثلها ذلك تقطع الأنفاس، وليس علينا أن نرى في ذلك عملية

تتم في اتجاه واحد، من المتحدث إلى المستمع؛ فقد أتاح لنا أجمل تطبيق لبث الشريط المصور المباشر، نظامًا بيئيًّا تفاعليًّا يساعدنا جميعًا على التعلم من بعضنا. والحق يقال: قد تفاجئك مجموعة الأشخاص الذين تعلمت منهم تلك الفكرة: ماد تشاد، جاي سموث، كيد ديفيد، وليل (سي)، كلهم أعضاء نجوم لفيلق الراقصين الاستثنائيين (LXD)، وقد خطف أداؤهم في تيد 2010 عقولنا، لكن ما يزال الأمر مذهلًا لديَّ، إذ تعلموا كثيرًا من مهاراتهم من خلال مشاهداتهم للـ (YouTube).

كما قالها منتجهم، جون تشو:

أسس الراقصون معملًا دوليًّا متكاملًا على الإنترنت للرقص، حيث يتسنى لأطفال اليابان تقليد حركات من شريط مصور يكون قد أبدع في ديترويت مثلًا، فيؤسسون عليه خلال أيام، ويبثون شريطًا مصورًا جديدًا، بينما يقوم المراهقون في كاليفورنيا بتقليد اليابانيين وإعادة مزج العمل بذوق فيلي؛ ليبدعوا أسلوب رقص جديدًا كاملًا تمامًا، ويحدث هذا يوميًّا. ومن غرف النوم تلك وغرف المعيشة وذلك المرآب، مع آلات تصوير ويب رخيصة الثمن، يأتي أعظم راقصي العالم غدًا.

أشعل اليوتيوب نوعًا من السياقات العالمية لابتكار الرقص، جاعلًا هذا الفن يتطور بسرعة تفصم العنق، وقد عرف تشو ذلك، وعاد إلى يوتيوب بصفته مصدر التوظيف الرئيس لاختيار الراقصين الموهوبين الجدد، وقد كان أعضاء فريق (LXD) متميزين كثيرًا، وقد اختيروا ذلك العام لأداء وصلة بحفل جوائز الأوسكار.

وعندما استمعت إلى تشو، وشاهدت (LXD) عيانًا، تهيّأ لي أن هذه الظاهرة نفسها تحدث مع الحديث الجماهيري؛ فالمتحدثون يشاهدون حديث

الآخرين من خلال الإنترنت، ويتعلمون من بعضهم، ساعين لتقليد ما يرونه جيدًا، ومن ثم يضيفون إليه ابتكاراتهم المتفردة.

تستطيع رؤية الظاهرة بالعمل في أي مهارة يمكن مشاركتها من خلال الشريط المصور، من تزيين الكعكة، إلى الشعوذة، فالشريط المصور المباشر يعطي شيئين لم يسبق أن توافرا في ما سبق بهذه الإمكانات:

- رؤية أفضل موهبة في العالم.
- الحافز الشديد لتحسين ما كان متوافرًا.

يكمن الحافز ببساطة في ما تجده من روعة عندما تصبح أحد نجوم الـ (YouTube)؛ فربما حفز اطلاعك على كل تلك المشاهدات والثناء (likes) والتعليقات، آخرين للعمل لساعات أو أسابيع تجويدًا لأعمالهم، لكي يتم تصوير شريطهم ومن ثم تحميله، فإن قضيت أي وقت على الـ (YouTube)، فستكتشف آلاف المجتمعات المتخصصة في كل شيءٍ، من سباق الدراجات الأحادية، إلى سباقات الضاحية، إلى أشعار الأشرطة المصورة، إلى ألعاب البناء، يدرِّسون بعضهم ليقوموا بفعل أشياء مذهلة.

وقد عرفت هذه الظاهرة بـ: الابتكارات المعجّلة بالحشود. وحتى الآن، يجري التفكير في تطبيقها الأكثر إدهاشًا.

من جهة أخرى، ظلت الأحاديث كلها التي ألقيت أمام الجماهير على مر التاريخ، غير متاحة لغير الحاضرين. أما اليوم، فقد أصبح لأول مرة من الممكن الدخول إلى أن الشبكة، ورؤية آلاف المتحدثين المختلفين على الهواء مباشرة في الموضوعات كلها، ويمكنك أيضًا الحكم على تلك الأحاديث من خلال ما تحظى به من مشاهدات وتعليقات وغيرها، مما يساعدك على انتقاء ما يعنيك.

إذن، أصبح لدينا فجأة معملٌ مدهشٌ في متناول يدنا، إضافة إلى حافز جديد رائع لملايين البشر ليسهموا في هذا المعلم، فإن كانت فرصتك المثلى لتقدم حديثًا أمام عدد قليل من الزملاء، أو في نادٍ محلي، فقد لا يحفزك هذا لتحضيرات كبيرة. أما الآن، فسيتم تسجيل ما تقوله، ثم يبث من خلال الإنترنت، وذلك مختلف؛ فجمهورك المقصود في تلك الملايين، فكم يلزمك من وقت في التحضيرات؟

إليك وصفة لانطلاقة حلزونية صعودًا نحو أمجاد التعلم والابتكار والمشاركة، ومزيد من التعلم، الأمر الذي يجعلني أقتنع باتخاذ عصر نهضة الحديث الراهنة مسارها، وقد ارتأينا في تيد احتضانها في ثلاث طرق رئيسة (بالإضافة إلى مشاركة أحاديث تيد على موقعنا).

1. مناسبة (تيدكس - TEDx) بالقرب منك

بدأنا في عام 2009، منح رخصة للذين يريدون تنظيم مناسبة شبيهة بـ (تيد) (TED–like) في مدنهم أو بلداتهم، معتمدين تصنيف (تيدكس – TEDx)، حيث تعني (اكس – X): تم الترتيب له باستقلالية، كما تشير أيضًا إلى الأثر المضاعف لهذا البرنامج. ومما يسرنا، أن نظّم آلاف الناس مناسبات تيدكس، إذ يتم سنويًا تنظيم أكثر من (2,500) مناسبة في أكثر من (50) دولة؛ أفضت لإنتاج أكثر من (60,000) حديث عبر تيدكس، تم بثها على الـ (YouTube)، وانتشرت أعداد متزايدة من تلك الأحاديث كانتشار الفيروسات؛ فإن كنت تظن أنك ستلقي الحديث الذي تريده في العمل، فيمكنك أن تسعى لبلوغ منظم تيدكس المحلي، فقد يكون هنالك المسرح المثالي الذي ينتظرك بالجوار[1].

(1) يمكنك التعرف على أقرب أماكن المناسبات أو التقديم لتنظيم مناسبة خاصة بك عبر الموقع: http://ted.com/tedx.

2. برنامج الأطفال لمحو أمية تقديم العروض

أطلقنا برنامجًا مجانيًّا للمدارس يعرف بـ (أندية تيد التعليمية)، يتيح لكل معلم إعطاء مجموعة من الأطفال فرصة ليقدموا حديث تيد الخاص بهم، جلسة أسبوعية لمدة ثلاثين أسبوعًا، قد تشجع اختيار فكرة ما، ونصائح حول كيفية البحث عنها، ومن ثم المهارات المطلوبة لتحضير الحديث وإلقائه، وقد كان تعزيز ثقة الناشئة واحترام الذات الذي يمارسونه من خلال تلك الأحاديث ملهمًا لمن يشاهدها، وأحسب أن محو أمية العرض يجب أن يكون جزءًا رئيسًا من المنهج في كل مدرسة، على قدم المساواة مع القراءة والرياضيات؛ لأنها تمثل إحدى مهارات الحياة المهمة التي يمتلكونها في العقود المقبلة[1].

3. حمّل حديث تيد الذي يخصك

لدينا برنامج يعرف بـ (OpenTed) تيد المفتوح، يتيح لكل فرد تحميل حديث تيد الخاص به لقسم مخصص في موقعنا، فنحن نشجع الابتكار، ليس في المحتوى فحسب، بل في الطريقة التي يؤدى بها الحديث، ونراهن على أنّه ثمَّة شخص موجود قد يعثر على طريقة جديدة لمشاركة الأفكار؛ ربما يكون هو أنت[2].

عبر العقد التالي، حيث يتسنى لبلايين عدة من البشر أن يصبحوا متصلين بالإنترنت، ستدهشنا إمكانية التوصل إليهم، وإتاحة وسيلة لأخذ العلم عن عظماء المعلمين، الذين يدعمونهم ليعيشوا حياة أفضل، ويتشاطروا رؤاهم وأفكارهم المتفردة مع البقية.. هو مشهد شعب يتزايد ليبلغ نحو (10) بلايين خلال الثلاثين عامًا المقبلة، بل إنه قليل جدًّا إن تخيلت أنه سوف يأتي، ليس بمزيد من الاستهلاك فحسب، بل بكثير من الحكمة.

(1) برنامج أندية تيد العلمية موجود على الموقع: http://ed.ted.com

(2) تفاصيل كيفية تحميل حديثك على الموقع: http://open.ted.com

فثورة الحديث الجماهيري شيءٌ بمقدور أي فردٍ أن يصبح جزءًا منه، فإذا استطعنا إيجاد سبيل للاستماع إلى بعضنا حقًّا، وأن نتعلم من بعضنا، فسيشرق المستقبل بالوعد.





دورك

سر الفيلسوف

كان والدي طبيب عيون بالإرسالية، فسخَّر نفسه لمحاولة علاج العمى في باكستان وأفغانستان والصومال، بينما ظل يحاول في الوقت نفسه نشر الإنجيل المسيحي. وأرى أن عدم التقائه أحد أوائل المتحدثين الذين استقدمتهم إلى مسرح تيد، كان أمرًا جيدًا.. أعني الفيلسوف دان دينيت؛ الملحد المعروف الذي يجاهر بإلحاده؛ كانا سيختلفان بشدة في المجلس، ما عدا حول شيءٍ واحد.

فعند منتصف حديثه الشيِّق حول قوة تأثير الميميات (الثقافات المتناقلة عن طريق التأثر)، قال بروفيسور دينيت: *«سر السعادة، أن تجد شيئًا أكثر أهمية منك، فتهبه حياتك»*.

ربَّما يوافق والدي على هذه العبارة بقوة لا نظير لها.

إن دينيت نصيرٌ كلفٌ بقوة الأفكار، وهو يلقي الضوء على حقيقة استثنائية عن البشر: ما يتفرد به جنسنا؛ إذ نرغب أحيانًا في قهر احتياجاتنا الحيوية، من أجل اللحاق بالأفكار التي لها شأن. ووفق رأي دينيت - ورأي والدي ورأيي أنا: يعد هذا المسعى أحد مفاتيح الحياة المرضية التي لها معنىً؛ فنحن البشر مخلوقات غريبة، إذ تجدنا لا نريد غير الأكل واللهو وامتلاك أكثر الأشياء؛ إلا أن الحياة

في دولاب متعتها غير مشبعة كما ينبغي، ويكمن أحد العلاجات الجميلة الناجعة في تركها وشأنها لتلاحق فكرة أكبر منك.

والآن في حالتك أنت، بالطبع أنا لا أدري ما تلك الفكرة.. ربما تكون أنت أيضًا لا تعرف.

فربما ترغب في إلقاء الضوء على جماعة مختفية في بلدتك، أو القيام ببعض الأبحاث التاريخية عن أحد أفراد العائلة، تستحق شجاعته أن تُعْرَف أكثر، أو تنظيم أيام نظافة في مجتمعك، أو التنقيب في علوم البحار، أو أن تصبح ناشطًا في حزب سياسي، أو أن تكتشف شيئًا جديدًا في التقنية، أو تسافر إلى مكان آخر، تفوق احتياجات البشر فيه مئات المرات أكثر من أي شيءٍ رأيته، أو فقط لتنقب في تجارب الناس الذين تلتقيهم وحكمتهم.

فأيًّا كان ذلك الذي تسعى وراءه، إن لاحقته حقًّا، فأتوقع لك واحدة من اثنتين:

- أنك ستجد صيغة ذات معنىً للسعادة.
- سوف تكتشف شيئًا مهمًّا، يفوق كل فقرة من النصائح التي قرأتها في هذا الكتاب.. شيئًا يستحق أن يُقَال.

ماذا بعدُ إذن؟ حسنًا، يجب عليك أن تشاركه مستفيدًا من كل ما تستطيع حشده من شغف ومهارات وإصرار. أجل، شاركه على طريقتك.. أشعل نارًا تنشر الحكمة الجديدة بعيدًا.. على أوسع نطاق ممكن.

عندما تحدث توم تشاتفيلد المعلق التقني في إحدى مناسباتنا، طلب إليه زميلي برونو جيوساني إسداء النصح إلى المتحدثين الآخرين، فاستجاب قائلًا:

أعظم شيء عندي في ما يتعلق بالحديث، هو ما يكمن فيه من أثر؛ إذ لا ينحصر الأمر في ما يكمن في الحديث القصير الذي أنت بصدد إلقائه الذي قد لا يصل إلى مئات آلاف الأشخاص فحسب، بل في ما يمكن أن يتفتق عنه من آلاف مؤلفة من المحاورات؛ ولهذا فنصيحتي المهمة الأساسية: ادفع بنفسك بكل ما أوتيت من قوة وسعة حيلة لكي تصبح جريئًا شجاعًا، لتغادر المنطقة الآمنة التي من المؤكد أنك تعرفها جيدًا، وتحدَّث عنها غيرك سلفًا؛ لتطرح على العالم أسئلة واستلهامات تستحق أن يقام حولها ألف حوار؛ فليس العبرة في أن تكون صحيحًا آمنًا ـ فيما بدا لي ـ أكثر من أن تكون لك فرصة مذهلة لتبدع شيئًا تتناسل منه أفكارٌ عميقة.

أعشق ذلك الاقتباس، وأرغب في مستقبل يدرك فيه الناس ما يكمن بدواخلهم، ليشدوا انتباه العالم؛ فرعاية الفكرة القيّمة حسب قناعتي، أعظم أثر يمكن للفرد أن يقتنيه؛ لأنها تصبح قادرة على نشر نفسها في العالم المتصل إن هي حظيت برعاية سليمة، وليس ثمَّة حدود لعدد الأشخاص الذين قد تؤثر فيهم الآن، وفي المستقبل معًا.

لكن، ماذا يا ترى عن أولئك الذين يشدون انتباه العالم في الاتجاه السيئ؟ ألا يمكن للحديث الجماهيري أن يُسْتَغَل للأذية كما يوظف للأفكار النيِّرة؟

أجل، يمكن؛ فثمَّة دلائل عديدة مؤلمة على هذا، من الرعاع إلى الأنانيين.

ومع هذا، أحسب أنه لا يوجد تماثل تام هنا؛ فهنالك أسباب قوية تجعلك تؤمن بأن العجلة المتسارعة لتنامي المحتوى المنطوق تنزع أكثر للجانب الإيجابي، ودعني أوضح ذلك:

كما علمنا، من أجل إلقاء حديث مؤثر، على المتحدث الذهاب إلى حيث يوجد المستمعون ليقول: هيَّا، دعونا ننشئ شيئًا سويًّا. ويجب عليه أيضًا توضيح

السبب الذي جعل الفكرة جديرة بالتبني؛ فهنالك إمكانية للوصول، ونزعة لمشاركة القيم، والرغبات، والآمال والأحلام.

وصحيح قد يُسَاءُ استغلال هذه العملية إلى درجة مزعجة في ظروف معينة، كما قد يتم تحفيز الحشد وإثارة حماسه، وإشعال الكراهية، وتبرير الأفكار غير الصحيحة ونشرها على أنها وقائع، لكنه صحيح أيضًا أن هذا يحدث دومًا على امتداد التاريخ؛ على الأقل إلى درجة ما، حينما يكون المستمعون منغلقين عن بقية العالم، فتكون الدعوى التي يقيمها المتحدث ليست كونيّة، بل هي قبلية، بمثابة (نحن) ضد (هم)، وتحجب الحقائق الحاسمة عن أولئك المستمعين.

أما حين نصبح أكثر قربًا واتصالًا، عندما تصير للناس رؤية شاملة للعالم وللكل. فثمَّة شيءٌ مختلف يحدث، ومن ثم يتسنى للمتحدثين الأكثر تأثيرًا التعمُّق في تلك القيم والأحلام التي تتم مشاركتها على نطاق واسع، وسوف تصبح الكثرة الغالبة هي التي تعتمد الحجج التي تستند إلى حقائق يراها السواد الأعظم، وليس فئة قليلة، صحيحة.

لك أن تتخيل متحدثَيْن دينيَّيْن يريدان التأثير في العالم كله، أحدهما يتحدث عن سمو دينه وشرفه على سائر الأديان ودعوته إلى الهداية الشاملة، في حين يدرك الآخر أن القيمة العميقة الوحيدة في دينه، وهي الرحمة، تتقاسم مع أي دين آخر، فيقرر أن يتحدث عن ذلك، ويجتهد ليتحدث في المصطلحات الشاملة التي يستجيب إليها أصحاب الديانات فتحرك فيهم ساكنًا، فأي هذين المتحدثين يُنْتَظر أن يكون له جمهور أكثر وأثر أبقى على المدى الطويل؟

أو لتتخيل اثنين من القادة السياسيين العالميين، أحدهما يقيم مناشداته دائمًا لمصلحة عرقٍ معين، بينما يُعْنَى الآخر بأعضاء الإنسانية كافة، فأيهما سيحوز على السند الأكبر في نهاية الأمر؟ فإن كان البشر عمومًا على أقصى

درجات كراهية الأجانب، وتحجر العقول والعنصرية المقيتة، فلن يكون للسياسي الآخر أمل. وعلى كل حال، أحسب أن الأمر لن يكون كذلك؛ إذ أرى أن القيم المشتركة بيننا ضاربة في معناها، ورائعة جدًّا، أكثر مما نختلف حوله، فنحن جميعًا نجوع، ونشتاق، ونعاني، ونضحك، ونبكي ونحب. كلنا ننزف، وكلنا نحلم؛ ونبقى مع هذا قادرين على التعاطف ووضع أنفسنا بموضع الآخرين، ومن السهل لقادة الرأي- أو أي شخص يتحلى بالشجاعة للوقوف وقول شيء- الانغماس في إنسانيته ومشاركتها وتعهدها بالرعاية.

من جهة أخرى، سبق لي الحديث عن قوة العقل لمدة طويلة؛ فالعقل بطبيعته الذاتية، يبحث عن النظر إلى العالم، ليس من منظور فردي، بل من منظورنا نحن أجمعين، رافضًا أفكار: *«أنا أريد لهذا أن يحدث؛ لأنه يأتي على حسب رغبتي»*. ليقيم بدلًا منها: *«في ما يأتي ما يجعلنا جميعًا نرغب في حدوث هذا»*. فإن لم يفعل العقل ذلك، فلن يصبح عملة متداولة للنقاش الذي يتيح للبشر أن ينحازوا؛ فحينما نقول: *«كن عقلانيًّا»*، فهذا ما نعنيه بالضبط؛ إننا نقول: نرجو أن تنظر إلى الموضوع من منظور أوسع.

وحين تجتمع قوة العقل مع الارتباط المتنامي للعالم، نجدهما يميلان بميزان السطوة لصالح المتحدثين الذين يريدون وضع أنفسهم نيابة عنَّا أجمعين، ليس فقط عن أعضاء قبيلتهم الآخرين. فللأخيرة لحظات قوة، إلا أن الأولى هي التي تفوز بالرهان في نهاية الأمر، وهذا هو الذي جعلني عظيم الإيمان بمقولة مارتين لوثر كينغ جونيور المشرقة: *«إن قوس العالم الأخلاقي طويل، لكنه ينحني قبالة العدالة»*. حقًّا، هنالك سهمٌ للتاريخ؛ وهنالك حقًّا شيءٌ ما، يُسمى التطور الأخلاقي، فإن سحبنا آلة التصوير إلى الخلف للحظة، بعيدًا عن شرور اليوم التي تتصدر الأنباء، فسنرى وثيقة التطور عريضة في تاريخ

القرون القليلة الأخيرة، على الأقل، ليس في أثر مارتين لوثر كينغ نفسه؛ مع فرصة تامة لاستمرارها.

وكلما استمر الناس في تقاربهم، ليس من خلال التقنيات فحسب، بل من خلال الفهم الحتمي لبعضهم، وجدنا سبلًا شتى لنرى في كلٍّ منَّا الأشياء التي نتشارك الاهتمام بها، الأمر الذي يسقط الحواجز ويجعل أرواح الناس متحدة، وصحيح أن هذا لن يحدث بسرعة، ولا بسهولة؛ لأن هذا النوع من التغيير يتم عبر أجيال عديدة، وفي الخيال كوارث كثيرة قد تنسفه، لكن -على الأقل- لن نُعْدَم المحاولة.

تجدر الإشارة هنا إلى أن تبادل الأحاديث بين مختلف الناس، يعد جزءًا حاسمًا لرعاية هذا التغيير، فنحن مرتبطون من حيث استجابتنا لتأثر الآخر، لصدقه وشغفه. بسبب ما قد يتوافر لدينا من فرصة للاطلاع عليه. واليوم ها هي تلك الفرصة بين أيدينا.

ختامًا: الأمر في غاية السهولة، فنحن متصلون جسمانيًّا، أفضل مما كان عليه الحال في السابق، ويعني هذا أن قدرة مشاركتنا أفضل أفكارنا، تهمنا أكثر من ذي قبل. وأخيرًا: يبقى الدرس الأعظم الوحيد الذي تعلمته من الاستماع إلى أحاديث تيد: المستقبل لم يُكتب بعد، فنحن كلنا أجمعين منهمكون في كتابته.

فتذكَّروا جيِّدًا: ثمَّة صفحة مفتوحة. ومرحلة فارغة. تنتظر مساهمتكم.



عرفان وامتنان

شأن الأفكار كلها، فالذين أعطوا لهذا الكتاب لديهم العديد من الوالدين.

قضيت ساعات لا نهاية لها مع زملائي المقربين في تيد، لاسيَّما كيلي ستويتزيل، وبرونو جيوساني وتوم ريللي، محاولين فهم جوهر الحديث العظيم في تيد، وهذا الكتاب ملكٌ لهم، كما هو لي أيضًا.

لقد توافرت لدينا إمكانية الوصول إلى كثير من أفضل المفكرين والمتحدثين في العالم، الذين تأملنا حكمتهم بشره حول أهمية الأفكار، في كل منحىً لتحويلها إلى كلمات خالدة؛ فشكر خاص موصول إلى: ستيفن بينكر، ديفيد دويتش، السير كين روبنسون، إيمي كودي، وإليزابيث جيلبيرت، دان بالوتا، دانيال كانيمان، برايان ستيفنسون، دان جيلبيرت، لورانس ليسيج، أماندا بالمر، بريني براون، آلان آدامز سوزان كين، ستيفان جونسون، مات ريدلي، كلاي شيركي، دانيال دينيت، ماري روش، روري سوذرلاند، سارا كاي، ريفز، سلمان خان وباري شوارتز.

والحق يقال: تعلمنا من كل فردٍ من المتحدثين، ممن ظهروا على تيد، ونشعر بالعرفان وعظيم الامتنان لما قدموه إلينا، وحبل الشكر موصول أيضًا لمدربي الحديث الثلاثة الأثيرين لدينا: جينا بارنيت، أبيغايل تينيمباوم ومايكل وايتز، وغيرهم كثير من الأعضاء الذين تحلوا بالصبر طوال المدة، من جماعة تيد الذين كانوا نعم العون والسند خلال الخمسة عشرة عامًا الماضية؛ فقد

ساعدونا لنتخيّل الهيئة التي قد يصبح عليها تيد: سكوت كوك، سوني بايتس، خوان إنريكيه، تشي بيرلمان، تيم براون، ستيوارت براند، داني هيلليز، سيندي ستيفرز، روب رايد، آرك ميريديث وستيفين بيترانيك... وأنت أيها الملاذ الصامد كالصخر! وكثيرين غيرهم.

لا يفوتنا شكر تلك الشخصيات العالمية الأكثر انشغالًا التي استطاعت أن تجد بطريقةٍ ما وقتًا للاطلاع على المسودة الأولى، ومن ثم تزويدنا بنصيحة لا تُقدر بثمن: هيلين والترز، ميشيل كوينت، نادية جودمان، كيت تورجوفنيك، مي، إيميلي مكمانوس، بيث نوفوجراتز، وجين هوني، جيري غاربولسكي، ريمو جيوفري، كيلو كوبو، جوليت بلايك، برونو بودين، راي باركروفت، وجيمس خواكين، غردون غارب وإيرين مك كين.

وثناء دافئ لوكيلي صانع المعجزات؛ جون بروكمان، والمحرر الألمعي، ريك وولف (الذي مارسنا عليه حق النقض ضد رغبته في حذف لفظة (ألمعي) التي وصفناه بها، مع أن له كل الحق في حذف كثير غيرها)، ومحررة النسخ التي لم تكل أو تمل؛ ليزا ساكس وارهول، وأعضاء الفريق كلهم في هاغتون ميفلين هاركورت، الذين كان العمل معهم باعثًا لسروري.

ريتشارد سول ويرمان: لا شيء من كل هذا كان ليحدث من دونك. جون كوهين: شكرًا لك على إحدى عشرة سنة مع تيد، ولإشرافك على أول أحاديث تيد من خلال الإنترنت. مايك فيميا و إيملي بيدجيون: أشكركما على إرشادات التصميم. ولأعضاء فريق تيد كلهم: واووو.. أجل، فقط واووو؛ لقد أذهلتموني بكل ما فعلتموه. سوزان إيمرمان: حضرتك خاصة!

ولجيشنا من المترجمين المتطوعين: شكرًا لكم على نقل أحاديث تيد إلى العالم، ولعشرات الآلاف من متطوعي تيدكس: أجدني مترعًا بتلك العاطفة

والروعة التي تسري في كل مناسبة تنظمونها، وإلى مجتمع جلوبال تيد: كل التحية والتقدير لكم؛ فلولاكم لظلت آلاف الأفكار الملهمة المهمة حبيسة الأذهان.

وإلى ابنتيّ إليزابيث وآنا: ليست لديكما فكرة عن مدى افتخاري بأنني لكما، ولا حتى إلى أي مدى تعلمت منكما. وأخيرًا، إلى قوة الطبيعة؛ زوجتي جاكلين نوفوجراتز: شكرًا لك.. شكرًا لك مليون مرة، من أجل حبك وإلهامك لي مع بزوغ كل فجر جديد.



أحاديث أشير إليها في ثنايا الكتاب

تجدونها متوافرة ضمن سلسلة تشغيل مفردة على الرابط: /www.ted.com
tedtalksbook/playlist

رقم الصفحة	اسم المتحدث	عنوان الحديث
4	مونيكا لوينسكي	ثمن الخجل
8-6	كريس أندرسون	تحول تيد إلى جهة غير ربحية
11	صوفي ميرفي	لماذا نضحك؟
33	روبين ميرفي	هذه الروبوتات جاءت للإنقاذ بعد وقوع كارثة
49,203	كيلي مك جونيجال	كيف تجعل الإجهاد صديقك
50-51, 174	بريني براون	قوة التأثر
52-51	شيروين نولاند	كيف غيرني العلاج بالصدمات الكهربائية
53 , 203	كين روبينسون	هل تقتل المدارس الإبداع؟
58-57	دان بينك	متاهة الدوافع
60-59	إرنستو سيرولي	أتريد مساعدة أحدهم؟ اسكت واستمع
69-68	إليانور لونغدين	الأصوات التي في رأسي
69	بين ساوندرس	إلى القطب الجنوبي والعودة - أصعب 105 أيام في حياتي
69 , 140	أندرو سولومون	كيف تجعلنا اللحظات الأسوأ في حياتنا ما نحن عليه
77-72	دان جيلبيرت	العلوم المدهشة في السعادة
81	ديبورا جوردون	العبقرية الناشئة في مستعمرات النمل
83	ساندرا آمودت	لماذا لا تنجح الحمية غالبًا
83 , 203	هانس روسلينغ	دع مجموعة بياناتي تغير عقليتك
83	ديفيد دويتش	طريقة جديدة لتوضيح التوضيح
83	نانسي كانويشير	صورة لأعصاب الدماغ البشري
83	ستيفن جونسون	من أين تأتي الأفكار الجيدة
83	دايفيد كريستيان	تاريخ عالمنا في 18 دقيقة
85-83	بوني باسلر	كيف تتحدث الباكتيرا
87-86	ستيفان بينكر	الانحسار المدهش للعنف
89-88	إليزابيث جيلبيرت	عبقريتك الإبداعية بعيدة المنال
89	باري شوارتز	متناقضة الاختيار

■ **ملاحظة مهمة:** أرقام الصفحات هنا حسب ما وردت في الأصل.

أجل، أفكارك مهمة... فتعلَّم الآن كيفية عرضها بطريقة عصيَّة على النسيان.

دأب كريس آندرسون منذ عام ٢٠٠١م بمركز تيد، على إظهار قوة تأثير الأحاديث القصيرة التي تتم صياغتها ببراعة، مقارنة بأي شيء آخر مكتوب. ويشرح هنا كيفية تحقيق معجزة مخاطبة الجماهير المؤثرة، ومن ثم يزودك بها لكي توليها جُلَّ عنايتك وغاية اهتمامك.

عمل آندرسون خلف الكواليس مع كل متحدثي تيد الأكثر إلهامًا لنا وتأثيرًا فينا؛ فشاركهم الأفكار، بداية من أولئك المتحدثين الأثيرين البارزين كالسير كين روبنسون، واليزابيث قيلبرت، وسلمان خان، وعشرات المتحدثين غيرهم؛ إذ شاطرهم كل شيء انطلاقًا من كيفية صياغة محتوى حديثك، وصولًا إلى الكيفية التي تجعلك أكثر حضورًا وتأثيرًا على المنصَّة. وعليه، يُعَدُّ هذا الكتاب دليل القرن الحادي والعشرين الجديد لتواصل مؤثر فعَّال حقًّا، لا غنى عنه لكل أولئك الذين يرغبون في أن تترك أفكارهم بصمتها المميزة.

«لا أتجاوز الحقيقة إن قلت: إن أحاديث تيد أصبحت معيارًا لكل ما قلَّ ودلَّ من حديث في عصرنا هذا... نعم، تُعَدُّ أحاديث تيد دليلًا لهذه اللغة الجديدة، التي كتبها الإنسان، فحوَّلها إلى قوة عالمية».

ستيفن جونسون، مؤلف كتاب: (كيف وصلنا إلى ما نحن عليه اليوم)؛ الذي يُعَدُّ ضمن قائمة الكتب الأكثر مبيعًا.

«لم يكن هذا الكتاب أكثر الكتب التي تناولت موضوع مخاطبة الجماهير عمقًا فحسب، بل يشكل أيضًا نظرة مثيرة للإعجاب، فاحصة لكيفية التَّواصل... فبعثٌ في الأمل بقدرة الكلمات على تغيير العالم».

آدم قرانت، أستاذ بكلية وارتون بجامعة بنسلفانيا الأمريكية، ومؤلف كتاب (الأصول)، أحد منشورات الـ (نيويورك تايمز) الأكثر مبيعًا.

كريس آندرسون: مدير مركز تيد، عمل صحفيًّا بعد تخرجه في جامعة أكسفورد، وقد نشر أكثر من مئة مجلة ناجحة وموقعًا على الانترنت، قبل التحاقه بمركز تيد، وهو يعيش في مدينة نيويورك.

ISBN 9786035091756







